



# EKONOMSKI VIDICI

Časopis Društva ekonomista Beograda (Osnovano 1932.g.)

---

Godina XVI

Beograd, mart 2011.

Broj 1 str. 1-212

---

**Izdavač:**

Društvo ekonomista Beograda,  
Beograd, Kneza Miloša 10  
Tel/faks: 011/3230-120  
Žiro račun: 180-0183780101000-02  
E-mail: debeograd@gmail.com

**V.d. Predsednika Društva  
ekonomista Beograda:**

Prof. dr Gojko Rikalović

**Glavni i odgovorni urednik:**

Prof.dr Jelica Petrović - Vujačić

**Urednik:**

Bude Šever, dipl. ek, dipl. prav.

**Redakcija, Board of Editors  
Redakcioni kolegi**

Prof. dr Jelica - Petrović Vujačić, Prof. dr Zorka Zakić, prof. dr Vesna Milićević, prof. dr Petar Đukić, prof. dr Branko Medojević, prof. dr Ljubinka Joksimović, prof. dr Gojko Rikalović, prof. dr Ivica Stojanović, prof. dr Darko Marinković, dr Milan Šojić, dr Jugoslav Mijatović, prof. dr Sreten Vuković, prof. dr Sida Subotić, prof. dr Nataša Cvetković, prof. dr Ljiljana Jeremić, prof. dr Radmila Grozdanić, dr Snežana Grk, naučni savetnik, prof. dr Bojan Ilić, prof. dr Gordana Kokeza, Bude Šever, dipl. ek. dipl. prav.

**Tehnički urednik:**

Slavomir Mirković

**Štampa:**

FORMA B, Čika Miše Đurića 20,  
Beograd, tel. 2777-104

Časopis izlazi četiri puta godišnje

**Publisher:**

Economists Association of Belgrade (Founded in 1932), Beograd, Kneza Miloša 10, Tel/fax: 011/3230-120

**President of Economists Association  
of Belgrade:**

Profesor dr Gojko Rikalović

**Editor-in-Chief:**

Prof. dr. Jelica Petrović - Vujačić

**Editors:**

Bude Šever, dipl. ecc, dipl. prav.

**Technical Editor:**

Slavomir Mirković

**Издательство:**

Союз экономистов Белграда, Београд, Кнеза Милоша 10, Тел/факс: 011/3230-120

**Председатель Союза экономистов Белграда:**

Проф. др Гојко Рикаловић

**Главный и ответственный редактор:**

Проф. др Јелица Петровић - Вујачић

**Редакторы:**

Буде Шевер, дипл. ецц, дипл. прав.

**Технический редактор:**

Славомир Мирковић



Ekonomski vidici godina XVI Broj 1 2011.

SADRŽAJ

1. Prof. dr Sofija Adžić: POVRATAK PROIZVODNOM PREDUZETNIŠTVU I REINDUSTRIJALIZACIJA .....	1
2. Dr Božo Drašković: DA LI JE MOGUĆ KOPERNIKANSKI OBRT U STRATEGIJI RAZVOJA SRBIJE? .....	19
3. Mr Danilović Grković Gordana, dr Domanović Petar, mr Mladenović Dragomir: BIZNIS INKUBATORI KAO PODRŠKA PREDUZETNIČKOM PODUHVATU .....	31
4. Dr Radmila Grozdanić, dr Mirjana Marković, dr Savić Branislav: OBUKA, OBRAZOVANJE I ZAPOŠLJAVANJE ZA POTREBE SOCIJALNIH PREDUZEĆA U SRBIJI .....	43
5. Doc. dr Jugoslav Aničić, Doc. dr Zoran Čekerevac: EKOMOMSKA POLITIKA I PREDUZETNIŠTVO – RASKORAK IZMEĐU POSTAVLJENIH CILJEVA I OSTVARENIH REZULTATA .....	63
6. Dr Ljiljana Jeremić, dr Marina Živić: ULOGA MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA U EKONOMSKOM RAZVOJU I ZAPOSLENOSTI U EVROPSKOJ UNIJI .....	77
7. Mr Branka Radović, dr Dragan Radović: POLITIKA ZAPOŠLJAVANJA U FUNKCIJI RAZVOJA PREDUZETNIŠTVA I PODSTICANJA PRIVREDNOG RAZVOJA SRBIJE. .	87
8. Prof. dr Safet Kurtović, Docent Boris Siljković: ULOGA HEDŽ FONDOVA U EKONOMSKOJ KRIZI I NJIHOVA REGULACIJA NA TRŽIŠTU EU .....	103
9. Dr Slaviša Đukanović: OBNOVLJIVA ENERGETIKA KAO RAZVOJNA PRILIKA ZA MALA I SREDNJA PREDUZEĆA U SRBIJI .....	125
10. Doc. dr Snežana Urošević: KLASTER KAO POKRETAČ KONKURENTNOSTI I INOVATIVNOSTI MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA U SEKTORU TEKSTILA. ....	139
11. Prof. dr Milan Šojić: REDUKOVANJE EKSTERNE NERAVNOTEŽE KLJUČNO U NOVOM MODELU RASTA .....	153
12. Doc. dr Vladimir Marinković, mr Nataša Stanisavljević: ZNAČAJ FINANSIRANJA ZA RAZVOJ MSP SEKTORA .....	169
13. Mr Vlastimir Dekić: INVESTICIIONI FONDOVI I NJIHOVO POSLOVANJE U ZEMLJAMA U TRANZICIJI .....	179

### **Ekonomска библиотека**

<b>Slavomir Mirković:</b>	
NAUČNI I STRUČNI SKUPOVI . . . . .	195
<b>Slavomir Mirković:</b>	
NOVE KNJIGE NA SRPSKOM JEZIKU . . . . .	205
UPUTSTVO ZA AUTORE . . . . .	213

*Prof. dr Sofija Adžić\**

## **POVRATAK PROIZVODNOM PREDUZETNIŠTVU I REINDUSTRIJALIZACIJA**

Ovaj rad obrađuje problem restrukturiranja poslovnog okruženja u Vojvodini (kao NUTS 2 regiona Srbije sa visokim nivoom institucionalno uređene autonomije u sferi javne regulacije privrede i privrednog razvoja), sa težištem na stvaranju uslova za proizvodno preduzetništvo. Posebno se naglašava potreba da se proces priprema za evropske integracije iskoristi za razvoj malih i srednjih preduzeća u funkciji regionalne reindustrijalizacije. Najveća prepreka je nerazvijenost autentičnog (regionalnog) proizvodnog preduzetništva. Analize pokazuju da restauracija kapitalizma i tranzicija u Srbiji i Vojvodini nisu uspele da stvore dobru poslovnu klimu za razvoj izvoznih industrija i poslova prema evropskom konceptu endogenog i održivog razvoja. Ključ za prevazilaženje razvojne krize je u stalnom i naporном radu na poboljšanju upravljanja javnim i privatnim sektorom u funkciji stvaranja poslovnog okruženja koja će usmeriti postojeće i potencijalne učesnike tržišne utakmice da primenjuju nove strategije kojima se unapređuje, umesto da se raujuje regionalno poslovno okruženje.

**Ključne reči:** Vojvodina, proizvodno preduzetništvo, reindustrijalizacija, poslovno okruženje, mala i srednja preduzeća.

### **1. Uvod**

Predmet ovog rada je analiza uloge javne regulacije u restrukturiranju poslovnog okruženja u Vojvodini (kao NUTS 2 regiona Srbije sa visokim nivoom institucionalno uredene autonomije u sferi javne regulacije privrede i privrednog razvoja), sa težištem na stvaranju uslova za proizvodno preduzetništvo u funkciji realizacije projekta regionalne industrijalizacije. Polazno opredeljenje, da je ključ za reindustrijalizaciju Vojvodine - povratak proizvodnom preduzetništvu je preuzet iz interpretacije suštine evropskog koncepta endogenog regionalnog razvoja,oličenog u paradigmama: *održivi razvoj, kreativno društvo i inovativna privreda*. Prema ovom konceptu, osnovni izvori (regionalnog)

---

\*

Ekonomski fakultet, Segedinski put 9-11, 24000 Subotica

razvoja su in site generisane tehnološke i poslovne (pre svega, organizacione i marketinške) inovacije koje dovode do razvoja novih i unapređenja performansi svih postojećih aktera, aktivnosti i procedura u okvirima proizvodnog, poslovnog i institucionalnog sistema. Sintagma *strategija reindustrializacije* eksplicitno iskazuje pretpostavku da se može upravljati procesom generisanja i implementacije inovacija, direktno ili indirektno preko dizajniranja strukture proizvodnog, poslovnog i institucionalnog sistema u kojima se ovi procesi odvijaju. Pojam *struktura* u ovom radu označava, pre svega, odnos između delova, način alokacije funkcija i pravila ponašanja i vrednovanja funkcionisanja delova i njihovih širih celina u okviru posmatranih (u ovom slučaju – regionalnog proizvodnog, poslovnog i institucionalnog) sistema. Ključni faktor izgradnje adekvatne strukture je *proizvodno preduzetništvo* u značenju da samo konkretni pojedinci ili organizovane grupe pojedinaca svojim znanjima, sposobnostima i aktivnostima obezbeđuju profitabilnost svake (proizvodne poslovne aktivnosti) u uslovima otvorene tržišne privrede koncipirane u skladu sa evropskim konceptom endogenog i održivog razvoja.

Na globalnom planu i u okvirima Evropske Unije, postoje brojne ideje i javne politike za realizaciju strategija regionalne reindustrializacije na osnovu koncepta generisanja i implementacije tehnoloških i poslovnih inovacija i razvoja proizvodnog preduzetništva (Adžić, 2009a, c)<sup>1</sup>. Ne ulazeći na ovom mestu u njihovu šиру analizu, nesumnjivo je da su uspešno realizovane samo one strategije, koje su bile usaglašene sa potrebama i mogućnostima vladajućeg i dolazećeg društveno-ekonomskog okruženja (u okviru koga u konkretnom regionu deluju akteri proizvodnog, poslovnog i institucionalnog sistema, odnos-

1

Slabljenje konkurentske pozicije Evropske Unije osamdesetih i devedesetih godina prošlog stoljeća u odnosu na dva druga clana klucne globalne trijade razvijenog sveta – SAD i Japana, kao i pojava treće generacije novoindustrializovanih zemalja (NIZ), posebno Kine, za koju se procenjivalo da će po razmerama unutrašnjeg tržišta dostici, a po fizičkom obimu realne privrede i prestici EU i SAD oko 2010. godine (što se i ostvarilo), je nateralo klucne političke aktere Evropske Unije da u martu 2000. godine promovišu ekspanzivnu verziju eksplicitno definisane zajednicke industrijske politike (Lisabonska agenda iz marta 2000. godine).

Njen osnovni cilj je bio da Evropska Unija do 2010. godine postane najdinamicnija i najkonkurenčnija privreda na svetu – struktuirana po modelu održivog razvoja i sposobna da generisanim i valorizacijom znanja i poboljšanjem kvaliteta individualnog preduzetništva ponudi brojnija i bolje placena radna mesta. Pošto se u ovom modelu izuzetan znacaj daje problemu endogenog razvoja na regionalnom i lokalnom nivou, u fazi priprema za budžetski period od 2007. do 2013. godine izvršeno je direktno povezivanje ciljeva Lisabonske agende iz marta 2000. godine sa sadržajem ciljeva i akcija Regionalne, Strukturne i Kohezione politike Evropske Unije.

no preduzetnici kao nosioci sinteze njihovih aktivnosti – napomena autora). Svi pokušaji imitacije ili dosledne primene nekog od poznatih teorijskih modela su doslovno propali. Eksplicitno bavljenje teorijskim i praktičnim problemima reindustrializacije prema ovom konceptu u Srbiji i Vojvodini nema dužu tradiciju. To je posebno čudno, ako se ima u vidu da su u protekle tri decenije, ključni politički akteri i Srbije i Vojvodine, najmanje četiri puta promovisali ideju o potrebi stvaranja uslova da visoke tehnologije i proizvodno preduzetništvo postanu nosioci nacionalnog i regionalnog društveno-ekonomskog razvoja. No, ekonomski analize su neumoljive i pokazuju da su se i Srbija i Vojvodina, u celom tom periodu suočavali sa razvojnom krizom – koju obeležavaju dva različita, ali usko povezana društveno-ekonomski fenomena.

Prvi je *tranzisionizam* koji se koristi za označavanje složenog i multidimenzionalnog fenomena, koji pored ekonomskih obuhvata i geopolitičke, istočne, antropološke i kulturne aspekte krize (Đurićin, 2008, 2009). Ekonomski aspekt tranzisionizma obeležavaju problemi koji su posledica kašnjena u završavanju četiri karakteristična procesa (post) socijalističke tranzicije – *privatizacije, makro-ekonomске stabilizacije, institucionalnih reformi i rein-dustrializacije*. Njeno osnovno obeležje je *postranzaciona stagflacija* – nesklad između realne i finansijske privrede (u kojoj dominira bankarski sistem orijentisan na kreditiranje stanovništva i tekućih poslovnih aktivnosti, prvenstveno u sektoru nerazmenljivih dobara), impotentna (u razvojnom smislu – napomena autora) realna privreda, ranjiva makro-ekonomski stabilnost, nerazvijenost ekonomskih institucija i visoki regulatorni rizik.

Drugi je *paradoks institucionalnih i tehnoloških promena bez (realnih) promena* – jer je nesumnjivo da u Srbiji, a posebno u Vojvodini postoje relativno veliki stok obnovljivih prirodnih, institucionalnih, tehnoloških i humanih resursa, kao i da su prisutni napori za njihovo unapređenje, ali nema ni novih industrija i poslova, niti radikalnog povećanja efikasnosti postojećih.

Postoje razna gledišta o osnovnim uzrocima pojave ova dva fenomena u Srbiji i Vojvodini (Đurićin, 2008, 2009; Adžić, 2008c, d, e, 2009b, d; Madžar, 2008, Matejić, 2008, 2009). No, sa aspekta teme, ključna je da se prestrukturnanje nacionalne, odnosno regionalne privrede, nakon restauracije kapitalizma, u prvoj etapi tranzicije (od početka 1990. do kraja 2000. godine), realizovala u okvirima – “sive” ekonomije i “burazerske” privatizacije. Posle radikalnih političkih promena krajem 2000. godine njihovi ključni protagonisti su legalizovali poslovanje i vlasništvo – što je rezultiralo zatvaranjem tržišta za ostale učesnike tržišne utakmice. Zbog toga je prelivanje efekata globalne finansijske i ekonomski krize, između ostalog, pokazalo i da amnestirani protagonisti “sive” ekonomije, “burazerske” privatizacije i kulture malih ekonomskih slo-

boda nisu u stanju da ispune osnovnu misiju preduzetničke klase – *da pomjerajući horizonte ličnog progresa pomeraju ga i za društvo.*

Ključne posledice su nizak nivo institucionalnih kapaciteta i investiciona krafkovidost. Rezultat je veoma sporo i neravnomerno povećanje infrastrukturne udobnosti za privatno investiranje i efikasnosti realne privrede i slabljenje performansi humanog kapitala. Umesto (ekonomskog) približavanja Evropskoj Uniji (pre svega, državama iz kruga CEEC-10, posebno Ceškoj Republici, Slovačkoj i Sloveniji), i Srbija i Vojvodina tapkaju u mestu. Šta više performanse njihovih realnih privreda (ponovo) otvaraju problem socijalne stabilnosti i spoljne likvidnosti. Analiza rezultata jedne decenije primene aktuelnog modela makromenadžmenta tranzicije i ekonomskih politika sugerira da je kod njenih protagonisti prisutno nerazumevanje suštine savremenih trendova razvoja. Time su i Srbija i Vojvodina došli u paradoksalnu situaciju - da je završetak tranzicije više uslovljen nalaženjem rešenja za greške u njenoj operacionalizaciji, nego negativnim poslednjeg društveno-ekonomskog sistema, zbog koga je i započeta.

U svakom slučaju, priprema Srbije i Vojvodine za evropske integracije predpostavlja dinamičan rast spoljne konkurentnosti. Za povećanje spoljne konkurentnosti regionalne privrede potrebne su investicije u novu opremu, nova znanja i veštine, ali pre svega oni koji će umeti da organizuju rad i kapital da proizvodnja bude profitabilna u oštrog i neravnopravnoj utakmici na ciljnim segmentima jedinstvenog i globalnog tržišta. Za to je potrebno ograničiti ekonomski i politički uticaj nomenklaturalnog kapitalizma i stvoriti uslove za reindustrijalizaciju. Ključ je u stalnom i napornom radu na poboljšanju upravljanja javnim i privatnim sektorom u funkciji stvaranja *dobrog regionalnog poslovog okruženja za izvozni biznis* - koja će usmeriti postojeće i sve potencijalne učesnike tržišne utakmice da primenjuju nove strategije, kojima se unapređuje, umesto rađaće regionalno poslovno okruženje. Kriterijum svih odluka mora biti razvoj proizvodnog preduzetništva u funkciji unapređenja konkurentnosti sektora, preduzeća, proizvoda i procesa.

## **2. Aktuelni strateški okvir za reindustrijalizaciju Vojvodine**

Reindustrijalizacija Vojvodine predpostavlja otklanjanje barijera izazvanih merama prethodnih modela tranzicije i restartovanje putanje održivog razvoja. Održivi razvoj podrazumeva poštovanje (evropskog) triple-bottom line kriterijuma u smislu ekonomskog rasta, socijalne pravde i odgovornog odnosa prema okruženju. Pri tome moramo biti svesni da se radi o konfliktnim cil-

jevima, ma koliko institucije Evropske Unije želele da ih predstave kao komplementarne.

Da bi se našlo odgovarajuće rešenje Vojvodina, kao NUTS 2 region Srbije sa visokim nivoom institucionalno uređene autonomije u sferi javne regulacije privrede i privrednog razvoja, mora poći od precizno određene *društveno-ekonomске vizije*, koja eksplicitno definiše: (1) osnovne vrednosti (vodeće principe i pravila i kulturu života i rada – u smislu prihvatanja inovacija, kao osnovnog faktora pripreme Vojvodine za evropske integracije), koje su nepovredive i izraz osnovnih uverenja uspostavljenih konsenzusom svih relevantnih opcija, (2) svrhu, koja izražava jasno osnovne razloge postojanja određenog društveno-ekonomskog sistema (u smislu Vojvodine kao regionala koji uporno i dosledno radi na implementaciji evropskog koncepta stvaranja uslova za endogeni i održivi razvoj prema najvišim standardima – napomena autora) i (3) misiju, koja izražava jasan i motivišući cilj kako obezbediti (minimalne) uslove života i rada prema evropskim standardima za regionalno stanovništvo.

Konkretizacija ovih zahteva znači promociju Vojvodine, kao ugodnog mesta za: (1) privatno investiranje u izvozne industrije, (2) rad i (3) život. Zbog toga, nije dovoljno određivanje Vojvodine kao evropskog regionala, nego je potrebno pronaći sopstveno rešenje za suštinu (evropskog) odgovora na izazove globalnog rekonfigurisanja sadašnje civilizacije na principima industrijske organizacije (u ovom slučaju regionalne) privrede - u okviru trougla paradigm: (1) *Obrazovani narod* - čiji svaki pojedinac poseduje znanja i veštine sa kojima može da nade zaposlenje u skladu sa svojim formalnim kvalifikacijama na odgovarajućem segmentu unutrašnjeg (lokальног, subregionalног, regionalног, nacionalног) ili globalnog tržišta rada, (2) *Razvijena industrija* - koja na bazi kombinacije razvoja sopstvenih i kreativne implementacije stranih tehnologija obezbeđuje realizaciju ključnog uslova društveno-ekonomske stabilnosti i dugoročno održivog razvoja malih država i njihovih regionala (kao što su Srbija i Vojvodina - koji ne mogu, kao SAD ili Velika Britanija, da kroz kreiranje raznih finansijskih instrumenata žive na bazi uvoza roba koji (delimično) finansiraju sami izvoznici) - *da svaka (u ovom slučaju, regionalna) privreda treba da troši onoliko koliko je proizvela, investira u granicama svoje akumulacije, a uzme onoliko kredita, koliko je i dala, a da su sva među događanjima samo epizode koje vode ispunjenju ovog cilja* i (3) *Moderan društveno-ekonomski sistem* u kome je politika (na nacionalnom, regionalnom, odnosno lokalnom nivou) ključan faktor obezbeđenja visoke prohodnosti poslovnih i tehničkih inovacija, kao osnove na kojoj se zasniva savremeno privredivanje. U ekonomskoj ravni, primena ovog modela se oslanja na četiri faktora – *proizvodnju, štednju, privatno investiranje u realnu privrednu i izvoz*.

Ključ za implementaciju je refokusiranje sa problema makroekonomske stabilnosti na mikroekonomiske reforme. U Srbiji je posle 2000. godine mnogo urađeno (ali još nedovoljno) na razumevanju makroekonomske stabilnosti. No, iako je u međuvremenu, postalo jasno da je to samo potreban, ali i ne dovoljan uslov za održivost reformi i razvoja, nije dovoljno urađeno na formulisanju specifičnih strategija i institucija koje formiraju poslovno okruženje u kome deluju i konkurišu privredni subjekti. Da vidimo šta bi trebalo da u tom kontekstu bude uloga Vojvodine (kao regionala – napomena autora), preciznije - Koja kategorija privrednih subjekata bi trebala da bude u fokusu regionalnih institucija? Odgovor je da su to, pre svega, mala i srednja (proizvodna, dakle industrijska) preduzeća. Samo preko razvoja malih i srednjih (proizvodnih) preduzeća moguće je realizovati dva ključna (regionalna) cilja tranzicije i priprema za evropske integracije – stvaranje uslova za samoodrživost projekta izgradnje tržišne privrede i ravnomerniji prostorni razvoj.

Sa druge strane i, nakon jedne decenije od promocije evropskih integracija kao apsolutnog nacionalnog i regionalnog prioriteta, i Srbija i Vojvodini nisu u potpunosti svesni svoje nazadnosti po pitanju upotrebe novih (visokih) tehnologija u privređivanju, posebno u slučaju malih i srednjih preduzeća. To ne znači da u Vojvodini ne postoji svest o značaju generisanja i implementacije visokih tehnologija za savremenih razvoja. Upravo je Tehnološki park u Novom Sadu u okvirima Srbije najbliže sprovodenju konceptu masovne komercijalizacije domaćih rezultata istraživanja i razvoja, pre svega osnivanjem i razvojem malih i srednjih preduzeća. No, njegovi dometi nisu dovoljni da se masovnije prevaziđu ograničenja koja stoje pred segmentom malih i srednjih preduzeća. Sa druge strane, problemi i brojne kontroverze, koje su pratili i prate evropske projekte reindustrializacije (Lisabonska agenda iz marta 2000. godine i njegova inovirana verzija EVROPA 2020 iz marta 2010. godine) pokazuju da se radi o veoma složenom i izazovnom problemu za javnu regulaciju, čak i za društva i privrede koje su na mnogo višem nivou društveno-ekonomskog razvoja od Srbije i Vojvodine.

Srbija i Vojvodina još nisu izvršile promociju operativnih verzija strategije reindustrializacije, pa u tom kontekstu nema ni (prave) politike za podsticanje proizvodnog preduzetništva, razvoja malih i srednjih (proizvodnih) preduzeća. Rešenje problema revitalizacije nacionalne, odnosno regionalne industrije se vidi u uključenju transnacionalnih korporacija (TNC) i međunarodnih preduzeća (MNE) sa sedištem izvan Srbije. Po mišljenju kreatora nacionalne i regionalne razvojne politike to će, sa jedne strane, omogućiti aktiviranje onoga što je ostalo od nasledenog proizvodnog kapitala (na kratki rok) i raspoloživih

ljudskih resursa (u srednjem roku), dok će, sa druge strane otvoriti prostor za razvoj i modernizaciju malih i srednjih preduzeća.

Na implementaciju ove koncepcije deluju dva ograničavajuća faktora. Prvi je - obezbeđenje investiciono i vlasnički privlačnih, stabilnih i garantovanih uslova poslovanja u domenu izvoznih industrija. U ovom kontekstu, postojeći ekonomski interesi (koji su više za održanje nego za radikalnu promenu postojećeg stanja), kulturni parametri (koji su jako suprostavljeni novim proizvodnim vrednostima, kao što su - kvalitet, tačnost, kooperativnost, produktivna interaktivnost i slično) i opšta makroekonomска и socijalna nestabilnost i neizvesnost ne deluju stimulativno na njenu implementaciju. Drugi ne manje važan faktor je da su ovu alternativu prihvatili (kao dominantnu opciju reindustrijalizacije) manje više svi regioni slični Vojvodini u bližem i širem okruženju, pa postoji veoma velika i oštra međuregionalna konkurenca u privlačenju ovog oblika razvoja. U skladu sa tim su i rezultati<sup>2</sup>. Broj uspešnih projekata ovog tipa je mali u Vojvodini (trenutno oko 20-tak, od čega su samo tri u domenu izvoznih industrija sa višim tehnološkim sadržajem).

Pošto je interes stranih investitora nedovoljan, uporedo su pokrenuti nacionalni, regionalni i lokalni projekti klasterizacije<sup>3</sup> i razvoja industrijskih zona i tehnoloških parkova, pre svega kako bi se stvorili uslovi za aktiviranje onoga što je ostalo od nasleđenih resursa, odnosno stvorili tehnički uslovi za privlačenje stranih direktnih investicija manjeg obima. No, ova strategija se ne zasniva na odgovarajućoj analitičkoj i stručnoj elaboraciji, što ima za posledicu

2

10 godina primene politike oslonca na strani faktor u obnavljanju razvojne propulsije u industriji su, i, u slučaju Srbije i Vojvodine, potvrđile pravilo – da tamo gde domaći kapital, preduzetnici i menadžeri ne vide prostor za realizaciju svojih motiva i inicijativa, ne može postojati ni interes stranog kapitala da, koristeci razne podsticaje, masovnim investiranjem i učešćem u upravljanju izvrši revitalizaciju (posrnule) industrije.

3

Mada u tržišnim privredama inicijative za osnivanje klastera dolaze, uglavnom, od samih (privatnih) preduzeca na "bottom-up" principu, u Srbiji je 2005. godine država pokrenula pilot projekt razvoja klastera. 2006/2007. godine je po "top-down" principu osnovano 8 klastera (u 4. deluju i preduzeca sa teritorije Vojvodine), koji su krajem 2009. godine imali oko 130 preduzeca. Osnovni mehanizam podrške se zasniva na sufinsanju aktivnosti vezanih za direktno funkcionisanje klastera preko institucije javnog poziva. Vlada Vojvodine je 2006. godine pokrenulo regionalni projekat podrške klasterizaciji - osnivanjem 5 poslovnih inkubatora i sufinsanjanjem aktivnosti klastera osnovanih po "bottom-up" principu. Trenutno u Vojvodini deluje 11 registrovanih klastera sa 142 preduzeca, koja prema nepotpunim podacima imaju oko 1.700 zaposlenih (oko 0,4% od zaposlenosti regionalne privrede) i ostvaruju promet od oko 17 miliona evra (oko 0,15% od prometa regionalne privrede).

niski stepen društveno-ekonomске koordinacije i slabu podršku individualnim i grupnim razvojnim poduhvatima, pre svega u smislu stvaranja uslova za privatizaciju razvoja realnog sektora na osnovu unapređenja autentičnog (nacionalnog i regionalnog) proizvodnog preduzetništva, poboljšanja kvaliteta humana nog kapitala i umrežavanja preduzeća i pratećih delatnosti.

### **3. Osnovne postavke za novu strategiju reindustrijalizacije Vojvodine**

Da bi se u kontekstu svih navedenih ograničenja, podstakao razvoj segmenta malih i srednjih (proizvodnih) preduzeća, autor je mišljenja, da je potreban radikalno novi pristup, čiji su osnovni elementi: (1) politika klasterizacije u funkciji podsticanja modernizacije postojećih malih i srednjih preduzeća preduzeća i njihovog umrežavanja u izvozno orijentisane proizvodne sisteme i (2) politika razvoja regionalnog pola generičkog rasta (u Novom Sadu) na osnovu podsticanja razvoja kreativnog društva i inovativne privrede zasnovane na subregionalnoj i lokalnoj inicijativi, širokoj kooperaciji i interaktivnoj saradnji, kako bi se na toj osnovu dinamizirao razvoj malih i srednjih preduzeća u visoko-tehnološkim industrijama.

U izloženom kontekstu, može se odrediti naučno validan pristup u određivanju uloge upravljanja javnim i privatnim sektorom u funkciji razvoja autentičnog regionalnog proizvodnog preduzetništva, malih i srednjih preduzeća. To je naglasak na aktivnostima na unapredenu projektata klasterizacije i stvaranja tehničkih uslova za generisanje i komercijalizaciju visokih tehnologija, pre svega iniciranjem i sufinsansiranjem na principima javno-privatnog partnerstva konkretnih projekata osnivanja i razvoja poslovnih inkubatura, industrijskih zona i tehnoloških parkova - kao osnove za razvoj dobrog poslovног okruženja za omasovljjenje razvoja malih i srednjih (proizvodnih) preduzeća sposobnih da deluju u okvirima otvorenog tržišta. U ovom kontekstu, osnovni cilj je da se boljim upravljanjem javnim i privatnim sektorom stvore uslovi za precizno identifikovanje konkretnih (lokalnih, odnosno subregionalnih) komparativnih prednosti i slabosti, načina i problema njihove transformacije, odnosno eliminacije i u skladu sa tim, definišu odgovarajuće strategije, ciljevi i instrumenti (regionalnih i lokalnih) institucionalnih reformi, ekonomskih, urbanih, komunalnih, obrazovnih i socijalnih politika, kako bi se obezbedilo ispunjenje sledećih zahteva:

Prvo - Dosledno poštovanje principa da se savremeni razvoj zasniva na diferenciranim procesima koji se simultano realizuju u različitim (subregionalnim i lokalnim) okvirima, uz poštovanje raznolikosti prirodnih, etničkih, kul-

turnih, socijalnih, ekonomskih i istorijskih uslova. U skladu sa tim, potrebno je posmatrati konkretne (subregionalne i lokalne) teritorije kao polove razvoja, a njihovo stanovništvo i privredne subjekte kao skup potencijalnih resursa koji se moraju najefikasnije iskoristiti. Zbog toga, inicijative za razvoj poslovnih inkubatora, industrijskih zona i tehnoloških parkova, moraju imati jasan subregionalni, odnosno lokalni sadržaj i predstavljati realan odgovor na konkretnе probleme i ciljeve, za koje inicijative pokreću i realizuju subregionalni i lokalni akteri.

Drugo - Težište aktivnosti na razvoju poslovnih inkubatora, industrijskih zona i tehnoloških parkova trebalo bi da bude na kvalitativnom, širem i strukturnom razvoju i sposobnostima da se na lokalnom, odnosno subregionalnom nivou stvore nove ili komplementarne aktivnosti koje povećavaju dodatnu vrednost u proizvodnji na principima održivog razvoja, a ne na kvantitativnom razvoju uz veoma skupa ulaganja u eliminaciju nasleđenih (socijalnih, kulturnih i ekoloških) problema.

Treće – Trebalo bi dosledno poštovati koncept razvoja poslovnih inkubatora, industrijskih zona i tehnoloških parkova na “bottom-up” principu, kako bi se potenciralo njegovo endogeno obeležje na osnovama javnog, korporativnog i individualnog preduzetništva i racionalnijeg korišćenja (raspoloživog subregionalnog, lokalnog) humanog kapitala. Sa razvojem svesti o opravdanosti endogenog razvoja jačaće i uverenje o potrebi povezivanja svakog razvojnog projekta sa mogućnostima koje stvara proces evropskih integracija i implementacija koncepta održivog razvoja. U skladu sa tim, potrebno je dosledno realizovati programe decentralizacije javne regulacije shvaćene u smislu kontinualnog procesa podele nadležnosti i odgovornosti za razvoj sa regionalnog na subregionalni i lokalni nivo, ali i obrnuto, na osnovu poštovanja principa subsidiarnosti i realnih mogućnosti da se realizuju kompleksne i protivrečne (javne) aktivnosti.

Četvrto - U cilju stvaranja institucionalnih uslova za privatizaciju razvoja na osnovama implementacije ključnih evropskih standarda endogenog i održivog razvoja, potrebno je ostvariti široki obuhvat različitih subregionalnih i lokalnih aktera (institucija, organizacija i pojedinaca) koji kreiraju, razvijaju i primenjuju različite politike i strategije i njihovo integrisanje u skladne i funkcionalne operativne strukture. U ovom kontekstu, potrebno je obezbediti uslove za partnerski pristup, kooperaciju i participaciju prilikom kreiranja svake (subregionalne, lokalne) sektorske i prostorne strategije razvoja i njihove implementacije. Jedino je na taj način, moguće obezbediti konsenzus različitih aktera razvoja, promovisati strategijski pristup i izbeći (naravno koliko je to

moguće) preklapanje razvojnih napora i negativne socijalne i ekološke efekte i posledice po buduće generacije.

Peto - Potrebno je stvoriti uslovi za holistički pristup problemu subregionalnog, odnosno lokalnog razvoja uz uvažavanje strategijskog aspekta, aspekta operacionih struktura i aspekta aktivnosti. Razvojne strategije treba da obezbeđe okvir za programe i aktivnosti koje se preduzimaju. Zbog toga, se moraju zasnovati na realnoj proceni prirode privrednih, socijalnih i ekoloških problema koji pogadjaju neku oblast, kao i načinima kojima se isti mogu otkloniti. U implementaciji izabrane strategije treba koristiti brojne operativne strukture, među kojima ključnu ulogu imaju lokalni, subregionalni, regionalni, ali i nacionalne organi uprave, preduzeća, poljoprivredna gazdinstva, privredna udruženja, razvojne agencije i srednje i visoke škole.

Šesto - Aktivnosti na kojima treba da se zasnivaju strategije subregionalnog, odnosno lokalnog razvoja dobrog poslovnog okruženja za mala i srednja preduzeća su: (1) podsticanje osnivanja regionalnih multinacionalnih preduzeća i poslovnih mreža i alijansi, (2) podsticanje osnivanja novih preduzeća u izvoznim industrijama, (3) promocija stranih i domaćih investicija u realnom sektoru, (4) razvoj fizičke infrastrukture, sa naglaskom na akcijama na lokalnom nivou - izgradnja i popravka prilaznih puteva, popravka industrijskih železničkih pruga, izgradnja i rekonstrukcija poslovnog prostora, izgradnja i rekonstrukcija komunalne infrastrukture, (5) razvoj NTIOK infrastrukture - obezbedjenje obrazovanja i treninga, podrška istraživanju i razvoju, pružanje usluga poslovnog savetovanja, izgradnja ili rekonstrukcija IT (informaciono-telekomunikacione) infrastrukture, (6) jačanje poslovne infrastrukture, pre svega – poboljšanje pristupa finansijskim sredstvima (ali uz striktno poštovanje principa tvrdog budžetskog ograničenja i individualne odgovornosti za zloupotrebe i prevare) i unapređenje kvaliteta usluga regionalne, subregionalne i lokalne uprave i (7) strategije za poboljšanje kvaliteta života, povećanje lične bezbednosti i smanjenje kriminala i slično.

#### **4. Osnovne implikacije strategije reindustrializacije Vojvodine na javnu regulaciju razvoja proizvodnog preduzetništva**

Za implementaciju navedene koncepcije izgradnje poslovnih inkubatora, industrijskih zona i tehnoloških parkova, kao elemenata operacionalizacije politike razvoja proizvodnog preduzetništva, malih i srednjih (proizvodnih) preduzeća u Vojvodini prema evropskom konceptu endogenog i održivog razvoja, može se izvući zaključak da konkretna rešenja treba tražiti u: (1) napornom i

strpljivom radu na prevodenju proizvodnje javnih dobara i usluga javne uprave iz režima javne uprave u režim javnog servisa i (2) kreativnoj primeni javno-privatnog partnerstva (kroz pokretanje inicijativa za paralelnu realizaciju projekata revitalizacije i modernizacije postojeće proizvodne strukture i razvoj novih poslova kao sredstva za unapređenje konkurentnosti).

Osnovni cilj projekta prevodenja proizvodnje javnih dobara i usluga javne uprave iz režima javne uprave u režim javnog servisa je njegova transformacija u aktivnog partnera za: (1) obezbeđenje zadovoljenja korisnika - preduzetnika i privatnih investitora iz in-cite i spoljnog okruženja na način koji prevaziči njihova očekivanja, (2) ostvarenje legitimnih interesa stanovništva, pre svega, stvaranjem uslova za puno zapošljavanje (kako bi svi oni koji žele da rade mogli doći do zaposlenja sa zaradama koje obezbeđuju bar nivo proste reprodukcije), (3) privlačenje potpuno nove radne snage s najvišim kvalifikacijama i zanimanjima zbog izuzetno pogodnih uslova života i rada u odnosu na prenaseljene aglomeracije i (4) razvoj preduzetničke kulture na principima endogenog i održivog razvoja.

Ključ za uspešno prevodenje proizvodnje javnih dobara i usluga javne uprave u režim javnog servisa treba tražiti u odgovoru na pitanje - "Kako funkcionišu proizvodnja javnih dobara i usluga javne uprave u Vojvodini i šta i kako treba raditi da bi se dobilo ono što je svrha njihovog postojanja?" - a to su odgovarajuća javna dobra i konkretnе usluge javne uprave, u čijem procesu reprodukcije uporedo sa sistemom ekonomskih kriterijuma koji su primarni za preduzetnike, visoko-kvalifikovanu radnu snagu i privatne investitore, postoje i neki širi, društveni, socijalni i politički faktori koji određuju obim, kvalitet, cene i troškove njihove proizvodnje i dinamiku javnih investicija. Rešenje za ove probleme je u posedovanju i korišćenju: (1) specifičnih znanja i vještina, (2) sposobnosti verodostojnog razumevanja problema i snalaženja u kompleksnim i neizvesnim okolnostima i, posebno, (3) specifičnih sposobnosti u kreiranju rešenja i istražavanju na njihovoj realizaciji. To bi omogućilo uspešno određivanje sadržaja i implementaciju strategije prevodenja sektora proizvodnje javnih dobara i usluga javne uprave u režim javnog servisa. U tom kontekstu, efikasnost proizvodnje javnih dobara i usluga javne uprave u funkciji dinamiziranja razvoja produktivnog preduzetništva, poboljšanja uslova života i rada i podsticanja privatnih investicija je, pre svega, rezultat kompetentnog (političkog) upravljanja. Njegov zadatak je obezbeđenje: (1) uslova za efikasno planiranje i odlučivanje, (2) dobre organizacije i motivacije zaposlenih, (3) efikasne kontrole procesa rada, i, posebno (4) razvoja pozitivne kulture i imidža u lokalnoj, subregionalnoj, regionalnoj, nacionalnoj i ciljnoj međunarodnoj javnosti.

Druga komponenta razvoja dobre društveno-ekonomске klime za proizvodno preduzetništvo je afirmacija koncepta javno-privatnog partnerstva u funkciji osnivanja i razvoja poslovnih inkubatora, industrijskih zona i tehnoloških parkova (Adžić, Ješić i Adžić, 2008). U ovom kontekstu, struktura sadržaja ciljeva politike razvoja javno-privatnog partnerstva u realizaciji konkretnih lokalnih projekata osnivanja i razvoja poslovnih inkubatora, industrijskih zona i tehnoloških parkova treba da izvire iz osnovnih društveno-ekonomskih opredeljenja:

Prvo - Stvaranja uslova za dinamičan rast bogatstva svake lokalne sredine na osnovu realizacije projekata osnivanja i razvoja poslovnih inkubatora, industrijskih zona i tehnoloških parkova, uključujući i identifikaciju oblika privredne i društvene organizovanosti u čijim okvirima se željeni ciljevi trebaju realizovati. Inicijative se javljaju u različitim strukturama u obliku: individualne preduzetničke inicijative; grupne preduzetničke inicijative; inicijative pojedinih preuzeća i njihovog menadžmenta; inicijativa vanprivrednih institucija.

Drugo - Stvaranje uslova za rast zaposlenosti i životnog standarda svih građana na osnovu realizacije projekata osnivanja i razvoja poslovnih inkubatora, industrijskih zona i tehnoloških parkova, kao i identifikacije nivoa društvene organizacije na kome se pojedine njegove komponente trebaju realizovati. Potrebe za se javljaju i zadovoljavaju na nivou pojedinca, odnosno njegove porodice i urbanih celina.

Treće - Smanjenja stepena hijerarhičnosti i autoritarnosti u realizaciji konkretnih projekata osnivanja i razvoja poslovnih inkubatora, industrijskih zona i tehnoloških parkova u cilju stvaranja uslova za povećanje stepena otvorenosti svake lokalne sredine prema užem (subregionalnom i regionalnom) i širem (nacionalnom i međunarodnom) okruženju i fleksibilnosti (lokalnih) kadrskih i organizacionih struktura u odnosu na promene i njihovo dinamičnije prihvatanje, itd.

Ako se ova opredeljenja prevedu u operativnu ravan, u izboru ciljeva politike razvoja javno-privatnog partnerstva u realizaciji konkretnih projekata osnivanja i razvoja poslovnih inkubatora, industrijskih zona i tehnoloških parkova treba poštovati četiri osnovna načela:

1. *Naćelo javnosti* – ciljevi politike razvoja javno-privatnog partnerstva u realizaciji konkretnih lokalnih projekata osnivanja i razvoja poslovnih inkubatora, industrijskih zona i tehnoloških parkova moraju biti verifikovani kroz predizborne programe, odnosno, direktne konsultacije s građanima, privrednim i neprivrednim subjektima i njihovim udruženjima, stručnjacima i slično.

2. *Načelo specifikacije* – ciljevi politike razvoja javno-privatnog partnerstva u realizaciji konkretnih lokalnih projekata osnivanja i razvoja poslovnih inkubatora, industrijskih zona i tehnoloških parkova moraju biti javno, transparentno i precizno kvantificirani.

3. *Načelo transparentnosti* – merenje realizacije ciljeva se mora vršiti na osnovu precizne i javno publikovane metodologije za određivanje stepena njihove realizacije.

4. *Načelo kontrole* – mora postojati politički mehanizam kontrole realizacije ciljeva politike razvoja javno-privatnog partnerstva u realizaciji lokalnih projekata osnivanja i razvoja poslovnih inkubatora, industrijskih zona i tehnoloških parkova.

U analizi operacionalizacije predložene koncepcije razvoja dobrog poslovnog okruženja za proizvodno preduzetništvo u Vojvodini moramo biti svesni da nauka, bar u dominirajućem shvatanju njene suštine, ne može da uspešno razvije metode i mehanizme za uspešno rešavanje svih navedenih elemenata. Time su suštinska egzistencijalna pitanja formulisanja i realizacije strategije razvoja produktivnog preduzetništva u funkciji reindustrializacije Vojvodine prepustena volontarizmu (regionalnih, subregionalnih i lokalnih) političara. U skladu sa tim, problem unapredjenja efikasnosti javne regulacije u pokretanju i realizaciji konkretnih projekata osnivanja i razvoja poslovnih inkubatora, industrijskih zona i tehnoloških parkova je, pre svega, stvar ljudske kreacije, odnosno njegova suština je u razumevanju rizika koji stoji iza svake (javne) odluke.

Zbog toga, sadržaj reformi javne regulacije u funkciji razvoja proizvodnog preduzetništva kao pokretača i realizatora regionalne strategije reindustrializacije prema (evropskom) konceptu endogenog i održivog razvoja korišćenjem instrumenata za podsticanje razvoja poslovnih inkubatora, industrijskih zona i tehnoloških parkova na teritoriji Vojvodine se mora zasnivati na implementaciji principa menadžmenta u delovanju regionalne (subregionalne i lokalne) države u ekonomskoj, obrazovnoj i administrativnoj sferi. Njegova osnovna funkcija je da obezbedi prevazilaženje posledica ograničenja u internom individualnom posmatranju položaja preduzeća ili poljoprivrednog gospodinstva u globalnom ekonomskom sistemu struktuiranom prema konceptu endogenog i održivog razvoja. Ovakvo shvatanje prepostavlja široko definisani i čvrsto struktuirani konsenzus najvažnijih partnera - preduzeća, poljoprivrednih gospodinstava (objedinjenih u udruženja), banaka, sindikata, javnih, obrazovnih i naučno istraživačkih institucija u cilju stvaranja kulture saradnje, solidarnosti i poverenja.

## 5. Zaključci

Polazeći od nalaza da je za uspešno završavanje (post)socijalističke transicije i priprema za evropske integracije neophodno realizovati strategiju reindustrijalizacije Vojvodine na osnovu razvoja autentičnog (regionalnog) proizvodnog preduzetništva uz uvažavanje regionalnih, subregionalnih i lokalnih specifičnosti, postoji potreba da se u osloncu na sopstvene resurse, kreativne i radne potencijale stvore tehnički uslovi za njegovo unapređenje i alociranje u one sektore, preduzeća, poljoprivredna gazdinstva i poslovne poduhvate koji imaju najveće šanse u globalnoj i evropskoj podeli rada.

Sa stanovišta ove nužnosti, osnovni zadatak upravljanja javnim sektorom i privatnim sektorom je da se pomogne u pokretanju i realizaciji procesa integracije obrazovanja, istraživanja i proizvodnje u lokalnim i subregionalnim okvirima na principima: (1) klasterizacije, (2) rehabilitacije postojećih industrijskih zona ili osnivanja novih industrijskih zona u novim (lokalnim) industrijskim centrima, odnosno u slučajevima izostanka interesa privatnog faktora za rehabilitaciju postojećih industrijskih zona, a (3) u nekim posebnim slučajevima i tehnoloških parkova i zona industrija visokih tehnologija. Za to je, pre svega, potrebno pretvoriti *ceo prostor Vojvodine u ugodno mesto za proizvodno preduzetništvo, život i rad (posebno radnika sa najvišim kvalifikacijama i sposobnostima, koji treba da obezbede održivost projekata klasterizacije i razvoja industrija visokih tehnologija u globalnoj konkurenciji) i privatno (proizvodno) investiranje.*

Presudan značaj za realizaciju su manjim delom materijalne prirode (pre svega, raspoloživost adekvatne fizičke i poslovne infrastrukture), većim delom su kulturne prirode (razvoj kulturnog obrasca u kome su prioriteti - poverenje, tačnost, davanje velikog značaja produktivnom preduzetništvu kao osnovnom izvoru za sticanje društveno-ekonomskog statusa i pozitivnom određenju prema budućnosti – u smislu adekvatnog nagradivanja odricanja od potrošnje u sadašnjosti na račun produktivnog ulaganja u nove poslove), a najviše su određeni izborom odgovarajućeg modela regionalne razvojne politike prema meri razvoja novih izvoznih poslova i industrija na osnovu privatne inicijative i sredstava.

Implikacije ovih zaključaka je da preduzetnici i menadžeri sa njihovim stručnim timovima moraju da u saradnji sa (regionalnom i lokalnom) državom i naukom postave veoma ambiciozne (makro, mezo i poslovne) ciljeve u domenu izvoza roba i usluga i pronadu originalne puteve za njihovu realizaciju. To će biti veoma teško, pre svega, zbog loših performansi humanog kapitala, dominacije interesa distribuciono-orientisanih koalicija i korupcije. U tom smislu

lu, prezentirana taksotomija je autorski pokušaj da odredi ključne principe na kojima bi trebalo zasnovati reforme institucija i politike u funkciji razvoja dobrog poslovnog okruženja za proizvodno preduzetništvo u Vojvodini:

Prvo, trebalo bi jasno i nedvosmisleno prihvati stav - da se upravljanje javnim i privatnim sektorom mora zasnovati na saznanjima i uverenjima o tome kako fukcioniše realna privreda, proizvodna preduzeća i poljoprivredna gazdinstva u otvorenoj tržišnoj privredi i kako u tom kontekstu uporedo sa sistemom ekonomskih ciljeva realizovati socijalne i političke ciljeve. U savremenom društvu, izbor ciljeva i utvrđivanje njihovog redosleda prioriteta je, prevashodno, rezultat političkih borbi između pojedinih interesnih grupa, a ne rezultat nekog optimalnog procesa društvenog odlučivanja. U tom kontekstu, osnovni principi za nalaženje boljih rešenja za upravljanje javnim i privatnim sektorom su: (1) multikriterijalnost problema koje treba rešiti, (2) bolje razumevanje prelaznih pojava, posebno, otpora prema promenama koje obeležava proces rekonstrukcije i unapređenja performansi institucija i (3) nestabilnost društvenih preferencija u određivanju obima, strukture i kvaliteta ciljeva i akcija institucionalnih reformi i politika.

Drugo, koncipiranje i realizacija reformi (regionalnih, subregionalnih i lokalnih) institucija i politika trebalo bi se zasnovati na tri kriterijuma: (1) decentralizaciji i dekoncentraciji funkcija javne regulacije u cilju približavanja korisnicima i obezbeđenja fleksibilnosti u radu. Osnovni izazov je kako obezbediti koordinaciju i kontrolu rada bez narušavanja slobode rada nižih nivoa organizacije vlasti, (2) uvođenju sistema standardizacije kvaliteta javnih dobara i usluga javne uprave u funkciji zadovoljenja diferenciranih potreba korisnika - preuzimanjem poslovnih tehnika i orientacijom na pojedinačna ocenjivanja i dodatna sredstva za njihovo obezbeđivanje i (3) unapređenje regulatornih mehanizama - poboljšanje kvaliteta normativne regulative, sniženje troškova njihove implementacije i unapređenje sistema monitoringa i kontrole izvršavanja - preuzimanjem tehnika monitoringa i kontrole poslovnih aktivnosti.

Treće, u pripremi i realizaciji reformi (regionalnih, subregionalnih i lokalnih) institucija i politika trebalo bi efikasnije koristiti: (1) menadžment ljudskim resursima – zasnovan na naučno zasnovanim programima izbora kadrova, uvođenja u posao, edukacije, razvoja kadrova i poboljšanja motivacije, (2) IT tehnologije – kako bi se obezbedio bolji kvalitet, brži pristup javnim dobrima i uslugama javne uprave i kontrola tokova njihove reprodukcije i (3) tržišni mehanizam – posebno mehanizma partnerstva javnog i privatnog sektora. Na operativnom nivou, korišćenje ovih instrumenata se zasniva na primeni

principa menadžmenta u delovanju države u ekonomskoj sferi (makrekonomski menadžment).

Cetvrti, osnovni objekti regulacije privatnog sektora su – multinacionalne korporacije, međunarodna preduzeća, poslovne mreže i alijanse i izvozni makroklasteri. Da bi se izbegle dosadašnje greške u modeliranju javnih politika po meri preduzeća potrebno je uporno i mukotrpno raditi na razvoju političke i ekonomске kulture zasnovane na participaciji i širokom učešću onih koji su na bilo koji način uključeni u rešavanje problemske situacije na osnovama tzv. razvojno orijentisanih koalicija - koje u povezivanju i udruživanju resursa vide mogućnost prodora na ciljne segmente globalnog tržišta kao osnovnog izvora rasta i razvoja u smislu obezbeđenja dobiti (profita) i uvećanja individualnog bogatstva.

### **Literatura**

- Adžić, S (2007), *Should Re-industrialization Represent the Final Stage of Transition – The Case Study of Serbia*, "Montenegrin Journal of Economics", Vol. 3 No 6 December 2007, pp. 131-145.
- Adžić, S. (2008a), *Mikroekonomski aspekti otklanjanja tehnološke zaostalosti privrede Srbije*, "Ekonomski vidici", broj 1, ss. 41-58.
- Adžić, S. (2008b), *Dobar poslovni ambijent – Uslov evropske integracije Srbije*, "Poslovna politika", Januar, ss. 26-30.
- Adžić, S. (2008c), *Reindustrializacija i konkurentnost: Kako iz postojećeg stanja?*, Monografija: "Kuda ide Srbija: Ostvarenja i dometri reformi", ss. 221–240, Naučno društvo ekonomista sa Akademijom ekonomskih nauka & Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, Beograd.
- Adžić, S. (2008d), *Stanje i perspektive razvoja metalkog sektora Srbije: Smernice za rad sindikata*, Swiss Labour Assistance & UGS "Nezavisnost", Beograd.
- Adžić, S. (2008e), *Reindustrialization as the Basic of Macroeconomic Management: The Study of the Case of Serbia*, Collection of works (an CD ROM): "International Conference of the School of Economics and Business in Sarajevo ICES 2008: Transitional Challenges of EU Integration and Globalization", University of Sarajevo, School of Economics and Business, Sarajevo.
- Adžić, S., Ješić, G. i Adžić, J. (2008), *Urban Governance and Public-Private Partnership in Development and Management of Industrial and Scientific-Technological Infrastructure - Case Study of Indija*, Collection of works (an CD ROM): "The Third International Conference on Public Policy and Management: Public Private Partnerships & Urban Governance", Centre for Public Policy, Indian Institute of Management, Bangalore.
- Adžić, S. (2009a), *Regionalna ekonomija Evropske Unije*, Prometej, Novi Sad.
- Adžić, S. (2009b), *Reindustrializacija, teorija endogenog razvoja i dobro regionalno i lokalno poslovno okruženje*, Zbornik radova: "Ekonomski politika Srbije u 2009.

- godini i izazovi svetske ekonomske krize”, ss. 93 – 106, Naučno društvo ekonomista sa Akademijom ekonomskeh nauka & Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu.
- Adžić, S. et. al. (2009c), *Reindustrializacija Vojvodine i ekonomska politika: Periculum in mora*, Ekonomski fakultet, Subotica.
- Borras, S. and Tsagdis, D. (2008), *Cluster Policies in Europe: Firms, Institutions, and Governance*, Edward Elgar.
- Đuričin, D. (2008), *Srbija na raskršću: Dostizanje EU ili tranzicionizam*, Zbornik radova: “Kopaonik biznis forum 2008 –Tranzicija, dostizanje EU i povezane teme”, ss. 9-38, SES i Udruženje korporativnih direktora Srbije, Beograd.
- Đuričin, D. (2009), *Uticaj globalne ekonomske krize na privredu Srbije i odgovor ekonomske politike*, Zbornik radova: “Kopaonik biznis forum 2009 – Rast u uslovima globalne recesije i finansijske krize; (Ne)konvencionalne inicijative”, ss. 9-28, SES i Udruženje korporativnih direktora Srbije, Beograd.
- Kovačević, M. (2007), *Realne i virtualne performanse privrede Srbije u periodu 2000-2007. godine*. Zbornik radova: “Tekuća privredna kretanja, ekonomska politika i strukturne promene u Srbiji 2007/2008 godine”, ss. 100-106, Naučno društvo ekonomista sa Akademijom ekonomskeh nauka & Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, Beograd.
- Madžar, Lj. (2008), Nedostajuće dimenzije u evaluaciji makroekonomskih performansi Republike Srbije, Ministarstvo finansija Republike Srbije, Beograd.
- Matejić, V. (2008), *Razvoj Srbije zasnovan na znanju: Pomodnc priča ili stvarnost*, Zbornik radova: “Tehnologija, kultura i razvoj 15”, ss. 6-13, Udruženje “Tehnologija i društvo”, Ekonomski fakultet Subotica i Institut “Mihajlo Pupin”, Beograd.
- Matejić, V. (2009), *Institucionalni sistem i efektivnost istraživačkog sistema Srbije: Značaj za razvoj i tekuće stanje*, Zbornik radova: “Tehnologija, kultura i razvoj 16”, ss. 32-40, Udruženje “Tehnologija i društvo”, Ekonomski fakultet Subotica i Institut “Mihajlo Pupin”, Beograd.
- Vesterdorf, P. L. (2006), *Small and medium-sized enterprises and the European Union*, Books and Demand GmbH.
- Zbornik radova (2002), *Regional Policies and Comparative Advantage*, Edward Elgar.
- Zbornik radova (2003), *Industries in Europe: Competition, Trends and Policy Issues*, Edward Elgar.
- Zbornik radova (2006), *Entrepreneurship, Investment and Social Dynamics: Lessons and Implications for an Englanded EU*, Edward Elgar.
- Zbornik radova (2006), *International Handbook on Industrial Policy*, Edward Elgar.
- Zbornik radova (2009), *Handbook of Research on Innovation and Clusters*, Edward Elgar.
- Zbornik radova (2009), *A Handbook of Industrial Districts*, Edward Elgar.

## RETURN TO PRODUCTION ENTREPRENEURSHIP AND REINDUSTRIALIZATION

### Abstract

This paper investigates the problem of restructuring the business environment in Vojvodina (as a NUTS 2 region of Serbia with a high level of institutionally regulated autonomy in the sphere of public regulation of the economy and economic development), with emphasis on creating condition for production entrepreneurship. The need for process for Serbia's opening toward European Union in order to use it for developing small and medium enterprises in the function of regional reindustrialization is especially stressed. The biggest obstacle is the underdevelopment of the authentic (regional) production entrepreneurship. The analysis shows that the restoration of capitalism and the transition in Serbia and Vojvodina were unable to create a good business climate for the development of export industries according to the European concept of endogenous and sustainable development. The key solution is in the constant and hard work on improvement of management of the public and corporate governance in the function of creating a good business environment.

**Key words:** Vojvodina, production entrepreneurship, reindustrialization, business environment, small and medium enterprises.

*Dr Božo Drašković\**

## DA LI JE MOGUĆ KOPERNIKANSKI OBRT U STRATEGIJI RAZVOJA SRBIJE?

### Rezime

Projekcije ekonomskog rasta i razvoja Srbije, koje su kreirane krajem 2000. Godine, bazirale su se na tome da će deregulacija, liberalizacija i privatizacija, koje omogućavaju nesmetano tržišno samoregulisanje, dovesti do ekonomskog rasta i blagostanja u Srbiji. Period prethodne faze tranzicije iz socijalističke u tržišnu ekonomiju koji se događao u periodu 1990-2000 godina u uslovima raspara prethodnog Jugoslovenskog tržišta, ekonomskih sankacija, ratova, autoritarne vlasti i kriminalizacije društva, inicijalno su ekonomiju Srbije poveli u propast. Zaokret koji je napravljen posle početka demokratizacije od 2001. godine, na ekonomskom i razvojnom planu, nije doneo, niti obezbedio razvoj. Statistički zabeležen ekonomski rast iskazan u rastu BDP-a od prosečnih 5,4% u periodu tranzicionog „blagostanja“ od 2001 do 2008. godine iznenada je pokvaren padom od -3% u 2009, a njegove perspektive u 2010. godini nisu nimalo ružičaste i kreću se oko nule. Rast BDP je bio praćen porastom nezaposlenosti, rastom spoljnog duga i padom izvoza. Kreatori i savetnici strategije razvoja i ekonomske politike od 2000. godine pa nadalje, najednom uočavaju da je neophodna nova strategija, ali ne objašnjavaju u čemu je bila slabost prethodne. Umesto kritičkog objašnjenja, nudi se formulacija: „prethodni model je iscrpeo svoje mogućnosti“. Eksperimenti sa strategijama razvoja Srbije su, pokazalo se u prethodnom periodu, samo su, na neraealnim prepostavkama projektovanje optimističke budućnosti.

**Ključne reči:** ekonomski rast, domaći proizvod, razmenljiva dobra, zaposlenost, deficiti.

### 1. Ključni pokazatelji ekonomskih kretanja u periodu 2001-2009 godina

U proteklom periodu od 8 godina, do 2009. godine, prosečna stopa rasta bruto domaćeg proizvoda (BDP) iznosila je prosečno 5,4%, ali je ona u 2009.

---

\*

Institut Ekonomskih nauka, Beograd.

godini negativna i iznosi – 3,0%. Dakle prosečan rast BDP za navedeni period je 4,5%, sa daljom tendencijom da će prosek pasti kada se uključi očekivani mršavi rast u 2010 godini od 0,6%. Prema tome, desetogodišnji prosek rasta BDP-a u Srbiji će iznositi oko 4,1%. Ovo je relevantno posebo sa stanovišta ocene realnosti projekcije da će BDP u Srbiji za period do 2020. godine rasti prosečno po stopi od 5,8%<sup>1</sup>. Bruto domaći proizvod po glavi stanovnika /BDP per capita/ u Srbiji porastao je iskazan u EUR sa 1.708,7 iz 2001 godine na 4.546,5 EUR u 2008, da bi u 2009. godini opao na 4.304 EUR. Bruto domaći proizvod po stanovniku je u proteklom periodu porastao za skoro 2,52 puta.

Bruto zarade u istom periodu beležile su konstantno i nominalni i realni rast i to sa prosečnih nominalnih 8.691 dinar iz 2001. godina na 45.674 dinara u 2008 i 44.147 dinara u 2009. godini. Realna stopa rasta bruto zarada imala je promenljiv tok i to sa stopom rasta u 2002 godini od 30% da bi stopa rasta u 2005 iznosila 6,8 u 2008. godini 3,9 u 2009. godini 0,2 a projekcija za 2010 godinu je 2,3%. Prosečna stopa rasta bruto zarada za period 2001 -2009 godina iznosi 11,94.

Pozitivni rezultati ekonomске politike u posmatranom periodu su ostvareni u permanentnom smanjivanju stope inflacije i njeno svodenje na nivo ispod 10% godišnje. Inflacija merena rastom cena na malo je sa 40,7% iz 2001 godine smanjena na 7,8% u 2003 da bi posle dvocifrenog iznosa iz 2004 i 2005 godine od 13,7 i 17,7 u 2006 godini opala na 6,6 zatim rasla na 10,1 u 2007 i dalje opala na 6,8 u 2008 i 6,6 u 2009. godini.

Obeshrabrujući su pokazatelji stopa rasta **privrednih aktivnosti** u posmatranom periodu. Posebno ćemo se ovde zadržati na prezentaciji kretanja fizičkog obima industrijske proizvodnje, fizičkog obima poljoprivredne proizvodnje i kretanja u građevinarstvu ne prema fizičkom obimu, već na osnovu vrednosti izvedenih radova u stalnim cenama.

Tranzicioni period sveopšte privatizacije, liberalizacije i deregulacije pokazao se kao poguban za kretanja u industrijskoj proizvodnji. Fizički obim industrijske proizvodnje u periodu 2001-2009. godina ima ukupan prosek rasta od 0,46%

Kretanje stopa rasta, odnosno opadanja fizičkog obima proizvodnje u industriji po godinama ima sledeću sliku. Fizički obim proizvodnje u najboljoj

<sup>1</sup>

Videti „ Postkrizni model ekonomskog rasta i razvoja Srbije 2011 – 2020, USAID, FREN –Ekonomski fakultet Beograd i Ekonomski institut, Beograd, Avgust 2010 godine, str.8.

2007. godini imao je rast od 7,1%. Prethodni period 2001-2003, daje negativan prosek, jer je u prve dve godine zabeležen neznatan rast, da bi u 2003. godini industrija zabeležila negativnu stopu fizičkog obima proizvodnje.

Poljoprivredna proizvodnja – fizički obim, ima izrazito ciklični karakter. Oscilacije su značajne i to pokazuje rast od 18,6 u 2001. godini, rast od 19,5 u 2004 i 8,5 u 2008. godini, dok je pad zabeležen u 2002 i 2003, kontinuirani pad u periodu 2005-2007 godina i mali rast u 2009 od 2,5%.

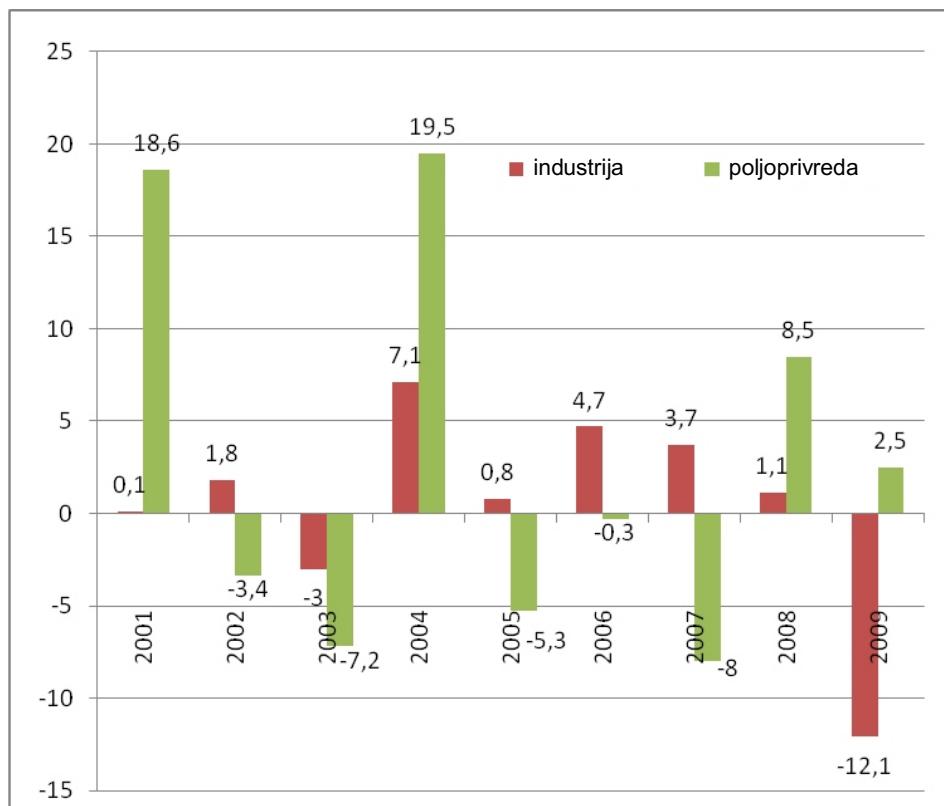
**Tabela 1. Kretanje stopa fizičkog obima industrijske, poljoprivredne proizvodnje i građevinarstva u Srbiji**

Godina			
	industrija	poljoprivreda	građevinarstvo*
2001	0,1	18,6	-13,1
2002	1,8	-3,4	76,8
2003	-3,0	-7,2	19,7
2004	7,1	19,5	31,3
2005	0,8	-5,3	13,7
2006	4,7	-0,3	10,9
2007	3,7	-8,0	18,9
2008	1,1	8,5	4,3
2009	-12,1	2,5	-23,5

\* Izvor: Republički zavod za statistiku.

Za razliku od industrije i poljoprivrede, gde su podaci dati za kretanja fizičkog obima proizvodnje, za građevinarstvo su podaci iskazani u vrednosti izvedenih radova u stalnim cenama. Građevinarstvo je imalo intenzivan rast vrednosti izvedenih radova, a samim tim i fizičkog obima gradnje. U periodu 2002 – 2007. godina rast je bio impresivan, međutim u 2008. godini doolazi do pada, a u 2009. godini je zabeležena velika kriza koja će se prema podacima i projekcijama u 2010. godini nastaviti.

Prezentirani podaci ukazuju na to da se Srbija „razvijala“ u proteklom periodu tako što je smanjivala sopstvenu industrijsku i poljoprivrednu proizvodnju, istovremeno jačajući ulogu tercijalnog sektora i sektora finansijskog posredovanja i usluga. Rast u oblasti građevinarstva, posebno u sektoru stogradnje bio je poduprt tražnjom koja je nastajala iz prodaje društvenog kapitala



/akcija koje su fizička lica imala u preduzećima/, tražnjom koja je dolazila iz Crne Gore, stanovništva iz Republike Srpske i Hrvatske, kao i usled podsticaja i subvencija za zaduživanje stanovništva, koje je politikom subvenciranih kamatnih stopa podržavana od strane vlade Republike Srbije. Period tako kreirane tražnje i na njoj formiranih visokih cena finalnih proizvoda u građevinarstvu, je iza nas.

Uspešnost ili neuspešnost razvoja Srbije meri se i rezultatima koji se ostvaruju u spoljnotrgovinskoj razmeni. U periodu od 2001-2009 godina zabeležen je stalni rast izvoza i uvoza. Izvoz roba je porastao sa 1,9 milijardi EUR iz 2001 na 7,4 milijarde u 2008 i opao na 5,9 milijardi u 2009 godini. Uvoz roba je zabeležio vrednosno daleko značajnije rezultate. Uvoz robe je u 2001. godini iznosio 4,7 milijardi EUR i iskazan je deficit u robnoj razmeni od -2,8 milijardi EUR. Uvoz robe je porastao na 15,5 milijardi u 2008 sa deficitom od -8,0 milijardi EUR u istoj godini. U 2009 godini uvoz roba je smanjen na 11,5 milijardi EUR-a, a deficit u robnoj razmeni je smanjen na -5,5 milijardi EUR-a.

**Tabela 2. Izvoz, uvoz i deficit robne razmene u Srbiji u periodu 2001-2009 godina u mil.EUR**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Izvoz robe	1.922,2	2.201,7	2.442,4	2.831,6	3.608,3	5.102,5	6.532,2	7.428,3	5.961
Uvoz robe	4.759,2	5.956,8	6.589,3	8.623,3	8.439,2	10.462,6	13.506,8	15.494,5	11.504
Defic. rob.raz	-2.837	-3.755	-4.247	-5.792	-4.831	-5.360	-7.074	-8.066	-5.543

Izvor: Republički zavod za statistiku.

U tranzpcionom periodu 2001-2009 godina, broj zaposlenih lica u Srbiji je zabeležio pad sa 2.102 hiljada lica iz 2001 na 1.999 hiljada u 2008, odnosno 1.889 hiljada u 2009. godini. Aktivno nezaposlena lica, ma šta to „aktivno“ statistički značilo, a znači aktivno traže posao koji teško mogu naći, je 2005 godine iznosio 896 hiljada da bi u 2006. godini porastao na 916 hiljada i uz izmene metodologije evidentiranja broja nezaposlenih se smanjio na nivo između 700 i 800 hiljada lica.

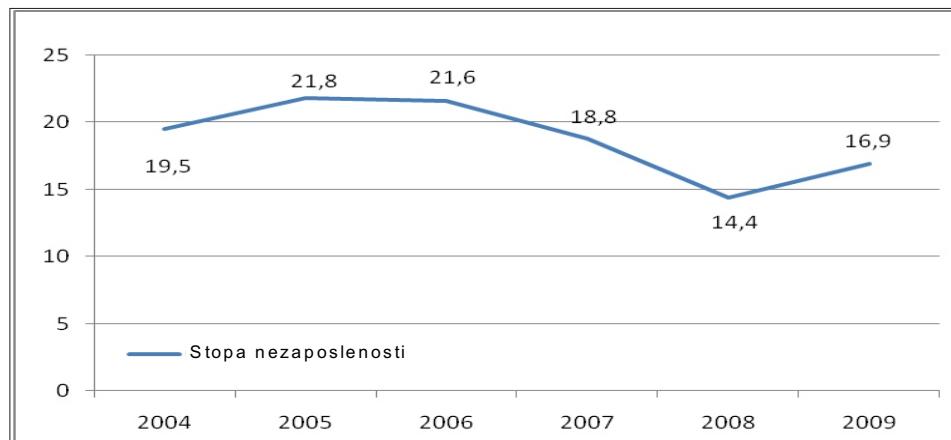
**Tabela 3. Kretanje broja zaposlenih i nezaposlenih u Srbiji u periodu 2001-2009 godina u 000**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Broj zaposlenih prosek	2.102	2.067	2.041	2.051	2.069	2.026	2.002	1.999	1.889
Aktivno nezaposleni	-	-	-	-	896	916	785	728	730
Stopa nezaposlenosti					19,5	21,8	21,6	18,8	14,4

Izvor: Republički zavod za statistiku.

Broj zaposlenih lica iz 2001 godine smnjen je u 2009 godini za 213 hiljada, a kada se izvrši poređenje sa očekivanjima u 2010. godini u kojoj je broj zaposlenih 1.842 hiljade, onda je ukupno smanjenje broja zaposlenih 260 hiljada. Doduše aktivno nezaposlenih je statistički evidentirano u 2010. godini 747 hiljade, a stopa nezaposlenosti se prema proceni popela na 20,1%.

Spoljni dug i strane direktnе investicije su u analiziranom proteklom periodu imale, spoljni dug – stalni rast, a strane direktnе investicije promenljive tokove.



**Tabela 4. Kretanje spoljnog duga i direktnih stranih investicija u periodu 2001-2009 god. u EUR**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Spolj. dug u milija. eur	12,6	10,7	10,8	10,4	13,1	14,9	17,8	21,8	22,8
Str. dir. inv. u mil.eur	184	500	1.194	774	1.250	3.323	1.821	1.824	1.373

Izvor: Republički zavod za statistiku.

Saglasno prezentiranim podacima, spoljni dug je porastao sa 12,6 milijardi EUR-a iz 2001. godine na 22,8 milijardi u 2009. godini ili za čitavih 10,6 milijardi a da povećanje duga nije uopšte uticalo na rast industrijske proizvodnje, značajnije povećanje izvoza, smanjenje deficit-a, rast zaposlenosti ili izgradnja značajnijih infrastrukturnih objekata.

Strane direktnе investicije su ukupno u periodu 2001-2009 godina iznosile 12,243 milijardi EUR-a ili prosečno godišnje 1,360 milijardi EUR-a. Priliv stranih direktnih investicija nije doprineo ekonomskom razvoju. Moguće da je delom kratkoročno doprineo tome da ne dođe do još većeg pogoršanja ekonomske situacije u zemlji.

## **2. Kratka kritika optimističkog scenarija postkriznog modela ekonomskog rasta i razvoja Srbije 2011 – 2020.**

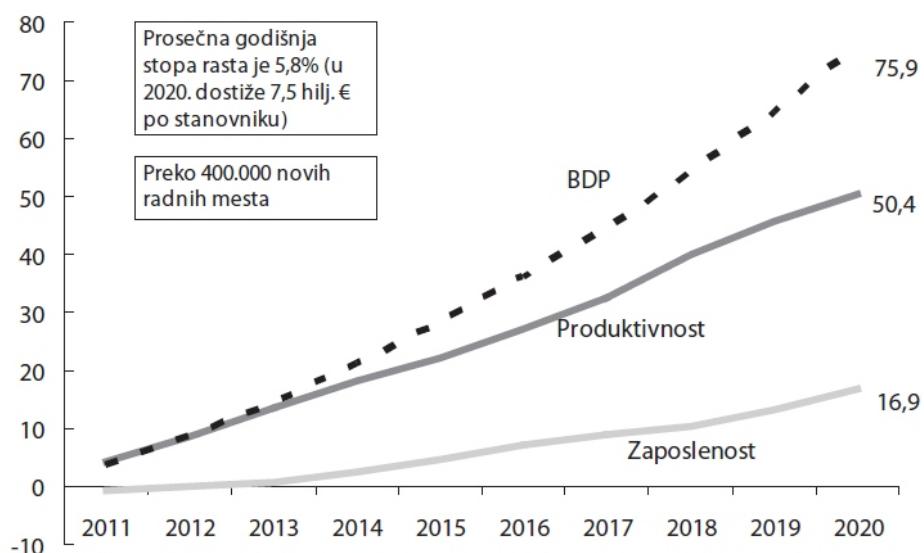
Naučnoj i stručnoj javnosti u Srbiji je sredinom oktobra 2010. godine postao dostupan «Postkrizni model ekonomskog rasta i razvoja Srbije 2011 –

2020.», u kojem na više od 360 stranica, autori okupljeni oko USAID, FRENA – Ekonomskog fakulteta u Beogradu i Ekonomskog instituta iz Beograda, izlažu optimističku koncepciju razvoja Srbije u narednom desetleću.

Ovde ćemo se uz opasnost od krajnjeg redukcionizma skoncentrisati samo na neke, po našem mišljenju najbitnije aspekte, odnosno projekcije, navedenog modela rasta.

Prvo pitanje se odnosi na krajnje nerealnu projekciju rasta BDP za navedeni period. Autori su projektovali godišnji rast BDP od 5,8% što je apsolutno nerealno, ukoliko se ima u vidu to da je istorijski rast u periodu od 2001 do 2009 godine oko 4,5%, a temeljio se na rasprodaji društvenog i državnog kapitala, rastu zaduženosti zemlje i prilivu stranih investicija u pomenutom periodu. Projekcija rasta BDP je samo optimistička lepa želja, nažalost bez bilo kakve realne osnove.

Grafikon 1. Kumulativni rast BDP-a, produktivnosti i zaposlenosti, 2011-2020. (u %)

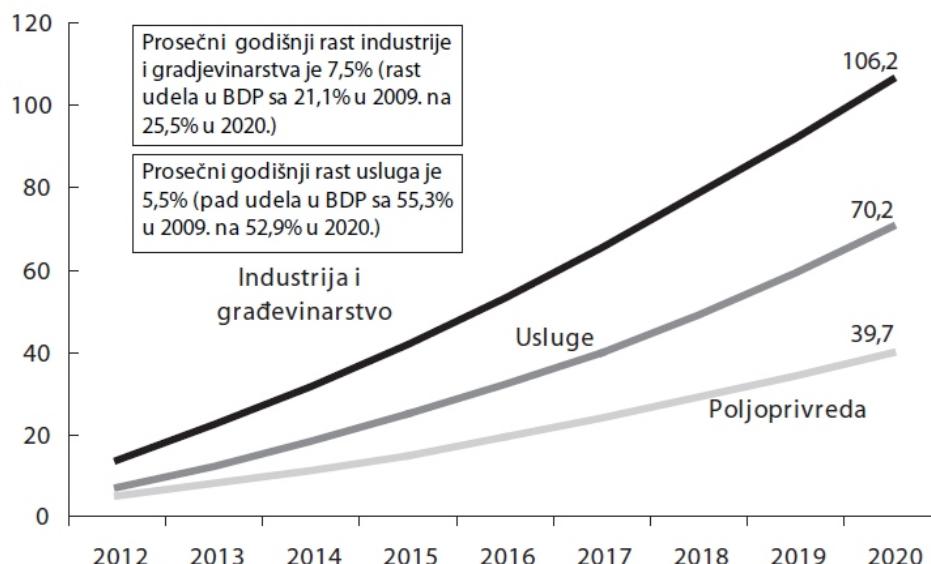


Grafikon preuzet iz studije: «Postkrizni model ekonomskog rasta i razvoja Srbije 2011-2020.», str. 8.

Kumulativni rast zaposlenosti u projektovanom modelu u narednoj «desetogodišnjoj deseteletci» na nivo od 16,9% sa preko 400 hiljada novih radnih mesta, takođe nema ni jedno realno uporište. Naime, u periodu od 2001 do 2009. godine, odnosno do 2010. godine, rastao je broj nezaposlenih na preko 730 hiljada, a stopa nezaposlenosti je u 2010. godini dosegla do 20%. Nije jas-

no koji je to investicioni obrt na pomolu, a koji će uticati na otvaranje novih kompanija i novih radnih mesta.

**Grafikon 2. Proizvodna struktura BDP-a, kumulativni rast 2011-2020. (u %)**



Grafikon preuzet iz studije: «Postkrizni model ekonomskog rasta i razvoja Srbije 2011-2020.», str. 9.

Industrijska proizvodnja u Srbiji je u predhodnom desetleću doživela takav pad, da je potrebno bar deset godina da se oporavlja kako bi dosegla nivo iz predtranzicione 1990. godine. Nije jasno na osnovu kojih realnih prepostavki je projektovan rast industrije i građevinarstva od 7,5% godišnje, te porast njihovog učešća u BDP sa 21,1% u 2009 na 25,5% u 2020. godini.

Rast poljoprivredne proizvodnje kumulativno na nivo od 39,7% čini se da je jedino moguć uz prepostavke da se umesto uništavanja siopsrvene proizvodnje u korist uvoza i monopola vodi stvarno razvojna ekonomska politika u ovom sektoru.

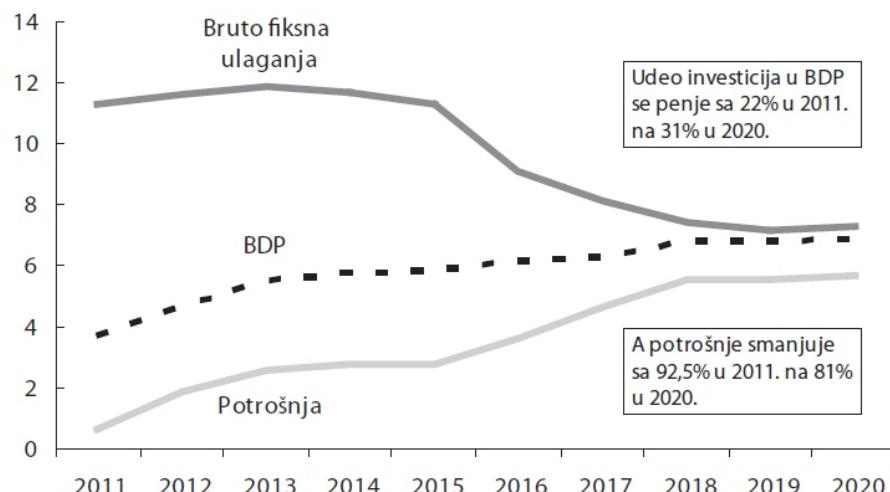
Sektor građevinarstva je u 2008 godini doživeo svoj maksimum. Nije jasno na osnovu kojih realno održivih prepostavki je moguće očekivati njegov oporavak i rast u narednom desetogodišnjem periodu, u uslovima kada zbog buxetskih ograničenja dolazi do ukidanja subvencionisanih kamata i kredita za kupovinu stanova i poslovnih prostora u svim većim gradovima u Srbiji. Takođe, ograničavajuća okolnost je i to što su zarade zaposlenih počele da stagniraju i što nema realnih prepostavki da će ove u budućnosti rasti. Istovreme-

no usled rasta nezaposlenosti sve više raste stopa siromaštva u Srbiji, a posledice loše sprovedenih ekonomskih reformi iz perioda od 1990 do 2009 godine kumulativno stvaraju neodržive socijalne tenzije, koje se same od sebe neće razrešiti.

Strane direktnе investicije i rast javnog i privatnog duga uglavnom su u proteklom periodu preliveni u potrošnju i uvoz potrošnih dobara, dakle ne i u investicije i razvoj. Nejasno je na kojim pretpostavkama se očekuje porast domaće štednje i akumulacije za investicije u razvoj u budućem desetogodišnjem periodu.

Empirijski pokazatelji o zaduženosti i nelikvidnosti domaćih velikih i malih kompanija, kompanija čiji su direktno ili indirektno vlasnici domaća lica, pokazuju da ne treba računati na generisanje bilo kakve značajnije stope akumulacije za investicije od strane domaćih kapitalista. Ukoliko je to tako, onda

Grafikon 3. Međugodišnji realni rast BDP-a, investicija i potrošnje, 2011-2020. (u %)



Grafikon preuzet iz studije: «Postkrizni model ekonomskog rasta i razvoja Srbije 2011-2020.», str. 10.

se postavlja pitanje koliko su realne pretpostavke o izvorima investicija koje se baziraju na prilivu stranih direktnih investicija. Dosadašnje iskustvo pokazuje da priliv stranih direktnih investicija u periodu 2001 – 2009 godina nije obezbedilo ni rast zaposlenosti, ni poboljšanje izvoza, a ni bilo kakav tehnološki razvoj. Kratkoročne koristi po platni bilans od stranih investicija svakako postoje. Dugortočne koristi su najčešće minimalne, jer strane investicije imaju tu nezgodnu osobinu da teže da se vlasnicima vrate profit u što kraćem peri-

odu. Racprodaja domaćih kapaciteta, prirodnih i tržišnih resursa, kao i infrastrukture i telekomunikacija ne vode razvoju. Pre bi se moglo govoriti o tržišnom neokolonijalizmu, a ne o razvoju.

Ne postoji ni jedan uverljiv indikator koji bi ukazivao na to da će se perspektivno obezbediti rast u dela investicija u BDP, bilo da one imaju domaće ili strano poreklo.

### Zaključak

Sveopšta liberalizacija, privatizacija i deregulacija same po sebi u proteklih 10 godina nisu nažalost dali za rezultat temeljiti ekonomski napredak u Srbiji. Period 2001 – 2010 godina je period «napredka» bez razvoja. Trošena je u bescenje, rasprodata iz ranijih decenija kumulirana društvena i državna imovina, odnosno društveno bogatstvo. Jedan krug kreatora tržišnog fundamentalizma sada umesto da nam pojasni gde smo to pogrešili i zašto se ekonomija Srbije našla u čorsokaku, nalazi za shodno da nam isprojektuje ružičastu budućnost potenkinovih sela. Glasnici lepe budućnosti su uvek imali kod nosioca vlasti bolju političku prođu. Pod okriljem naučne navodne neutralnosti i pozitivizma, umesto strukturalnih reformi ponuden je ružičast model razvoja.

#### Literatura:

- Božo Drašković, *Kraj privatizacije posledice po razvoj i nezaposlenost u Srbiji*, IEN, Beograd 2010.
- Branko Horvat, *Dinamični ekonomski razvoj*, Evropski centar za razvoj, Beograd 2007.
- Republički zavod za statistiku, statistički izveštaj.
- FREN, *Postkrizni model ekonomskog rasta i razvoja Srbije 2011-2020*.

## IS THE KOPERNICAN TURN IN SERBIAN DEVELOPMENT STRATEGY POSSIBLE?

#### Abstract

The projections of economic growth and development of Serbia, created by the end of 2000, were based on the fact that the deregulation, liberalization, and privatization which allowed unhindered market self-regulation, would lead to economic growth and prosperity in Serbia. The former period of transition from a so-

cialist to a market economy, years 1990-2000, comprised the period of the disintegration of ex-Yugoslav market, economic sanctions, wars, authoritarian rule and criminalization of society, led initially, the Serbian economy to disaster. The turn, which was made after the beginning of democratization since 2001, on the economic, and development plan, did not provide nor enable stable development. Statistically noticed economic growth reported in the GDP growth from an average of 5,4% in the period of transition “welfare” from 2001 to 2008, dropped suddenly to -3% in 2009, while its perspectives in 2010 were not at all optimistic, fluctuating around zero. The GDP growth has been accompanied by rising unemployment, rising external debt and falling exports. Authors and consultants of the development and economic policy strategy since 2000 onwards suddenly noticed that we need new strategies, but did not explain what the weakness of the previous one was. Instead of critical explanation, it is offered the wording that “the previous model has exhausted its possibilities.” The experiments with strategies for development, as seen in the previous period, have been only the projecting of optimistic future on unreal assumptions.

**Key words:** economic growth, domestic product, exchangeable goods, employment, deficit.



*Mr Danilović Grković Gordana\**

*Dr Domanović Petar\*\**

*Mr Mlađenović Dragomir\*\*\**

## BIZNIS INKUBATORI KAO PODRŠKA PREDUZETNIČKOM PODUHVATU

### Rezime

U radu se prikazuju biznis inkubatori kao model podrške započinjanju preduzetničkog poduhvata. Obzirom na nedovoljne podatke o biznis inkubatorima u Srbiji dati su raspoloživi podaci terenskog istraživanja iz 2009. godine. (2009). Pozitivni uticaj se dokazuje kroz istraživanje i primere dobre prakse, posebno one koji se odnose na uspešan prenos inovacija u njihovu komercijalizaciju. Tehnički fakultet iz Novog Sada kao i Tehnički fakulteti iz Beograda u svom praktičnom radu pokazuju direktnu zavisnost razvoj inovativnog preduzetničkog poduhvata od povoljnog institucionalnog ambijenta.

**Ključne reči:** biznis inkubatori, započinjanje biznisa, MSP, preduzetništvo

### Uvod

Uvođenje ovako novih i kompleksnih struktura podrške kao što su biznis inkubatori nije jednostavan i bezbolan proces. Samo uspostavljanje i početak rada u našim uslovima praćeno je mnogim problemima i teškoćama. Zakon o inovacionoj delatnosti od inkubatora prepoznaje samo poslovno-tehnološke inkubatore, a sprovođenje Zakona o inovacionoj delatnosti u nadležnosti je Ministarstva nauke i tehnološkog razvoja. Ostali biznis inkubatori u nadležnosti su Ministarstva ekonomije.

Proces razvoja biznis inkubatora u Srbiji je relativno zakasnio u odnosu na zemlje u okruženju. Prvi inkubator otvoren je 2005. godine u Knjaževcu, a

\*

Tehnološki inkubator Beograd

\*\*

JKP Čačak

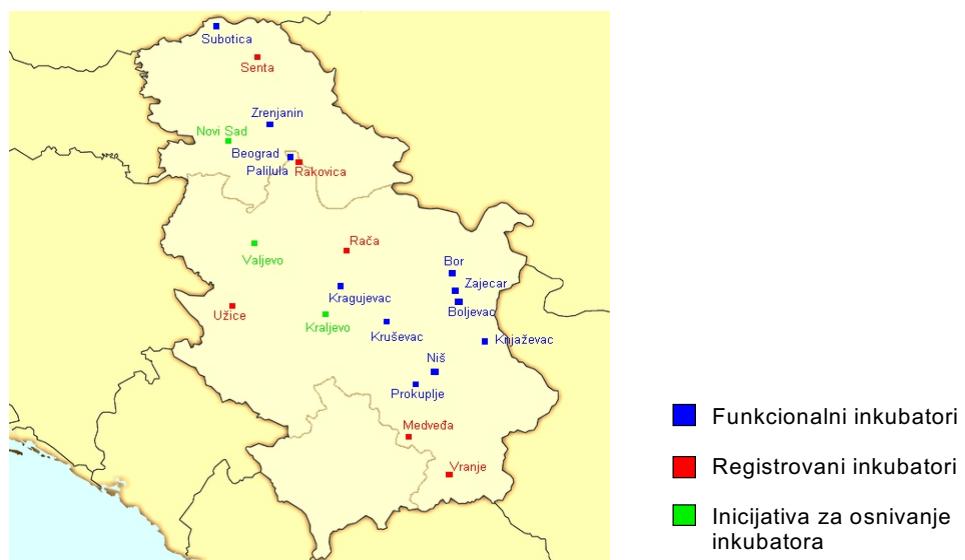
\*\*\*

JŽ

krajem iste godine i inkubator u Nišu, oba uz podršku donatora. Do ekspanzije osnivanja biznis inkubatora u Srbiji dolazi 2006. i 2007. godine kada država podstiče razvoj infrastrukture za inkubatore, odnosno ulaže sredstva u adaptaciju ili izgradnju poslovnih objekata za inkubatore. Sada u Srbiji ima 11 funkcionalnih inkubatora sa oko 100 preduzeća i oko 800 zaposlenih. Još 5 inkubatora je registrovano u periodu 2006-2008, ali još uvek nisu funkcionalni, odnosno nemaju stanare. U toku 2009. godine biznis inkubatori u Srbiji su se organizovali i formirali mrežu biznis inkubatora Srbije u cilju pospešivanja razvoja inkubatora i jačanja njihovog položaja.

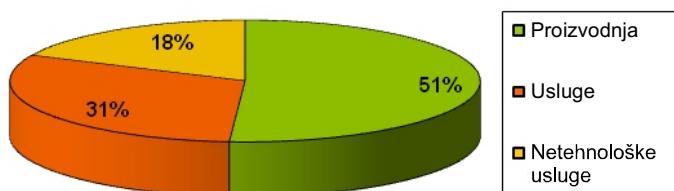
## 1. Razvoj inkubatora

Razvoj inkubatora je proces koji traži vreme da bi se mogli sagledati efekti. Zbog toga u ovom momentu još uvek nije moguće u Srbiji analizirati uspešnost preduzeća koja su inkubirana i napustila inkubator (prvi ciklus inkubacije završen je samo u inkubatorima u Knjaževcu i Nišu). Kako još uvek ne postoji dovoljno podataka i nisu rađena zvanična istraživanja o stanju biznis inkubatora u Srbiji, za potrebe ovog rada korišćeni su podaci iz prvog istraživanja koje je obavljen u toku 2009. godine na nivou država bivše Jugoslavije u okviru projekta: "Business Incubators – Succesfull model for creating favorable environment for local and regional development", u kom je autor ovog rada bio



Slika 1: Biznis inkubatori u Srbiji

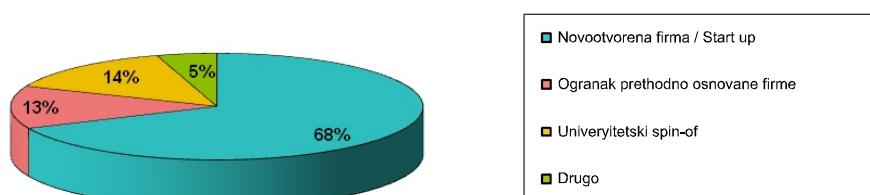
angažovan kao koordinator za Srbiju. Podaci su prikupljeni na osnovu upitnika preuzetih iz EU. Obzirom da je ovo bilo prvo istraživanje, u mogućnosti smo da prikažemo deo ovih podataka i to za 2008.godinu, u kojoj je najveći broj inkubatora poslovao.



**Grafikon 1:** Struktura stanara inkubatora

Skoro svi biznis inkubatori su u Srbiji registrovani kao privredna društva. Većinu inkubatora u Srbiji osnovale su lokalne samouprave:

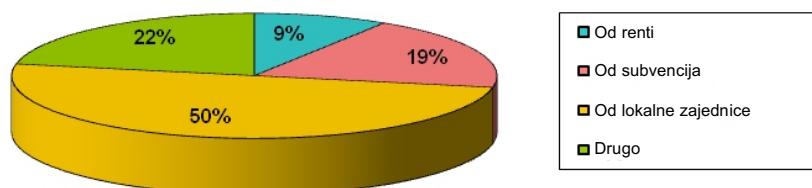
- Polovina inkubatora u Srbiji ima samo jednog osnivača (opština ili grad),
- nekoliko njih osnovano je u partnerstvu sa nevladinim organizacijama,
- 1 inkubator osnovan je u partnerstvu sa univerzitetom,
- Veličina inkubatora jako varira, od 500-2800 m<sup>2</sup>
- Većina inkubatora je proizvodnog karaktera
- Preko 80% firmi u inkubatorima su start up (novootvoreni i univerzitetski spin off)



**Grafikon 2:** Struktura stanara inkubatora

Kako ulaganja u fizičke kapacitete (često prenaglašena) ne prati i pomoć države u podizanju početnih kapaciteta inkubatora, ekspanzija osnivanja inkubatora u Srbiji nije u istoj meri praćena i ekspanzijom razvoja inkubatora. Izuzimajući inkubatore u Autonomnoj pokrajini Vojvodini, gde se od strane pokrajinskih vlasti sistemski pristupilo uspostavljanju i razvoju inkubatora, slika u ostalom delu Srbije je znatno lošija. Pojedinačna analiza prihoda po inkubatorima pokazuje:

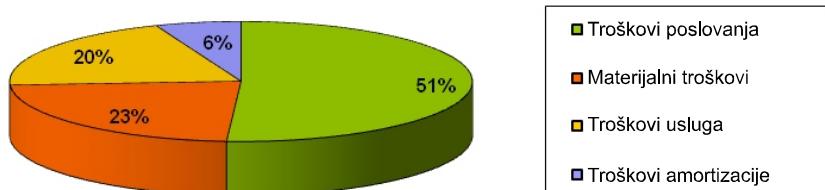
- Neujednačenost u veličini prihoda, čak trećina inkubatora ima godišnje prihode niže od 30.000 evra
- Neujednačenost u strukturi prihoda: od inkubatora koji ne koriste никакve subvencije i nemaju direktna ulaganja ni od jedne institucije, do inkubatora koji su u potpunosti pokriveni iz opštinskog budžeta



**Grafikon 3:** Struktura prihoda inkubatora

U proseku renta u strukturi prihoda inkubatora u Srbiji učestvuje sa manje od 10%.

Zbog nesigurnih prihoda i nedostatka dugoročnog pristupa države, menadžeri se susreću i sa problemom formiranja i razvoja menadžment tima inkubatora. Samim tim i usluge koje većina inkubatora pruža su svedene na mini-



**Grafikon 4:** Struktura troškova inkubatora

mum (administrativne i knjigovodstvene usluge). Samo polovina inkubatora uspeva da organizuje obuke i treninge za preduzeća stanare, a manje od 1/3 inkubatora pružaju usluge iz oblasti inovacija. Praktično svi servisi zajedno ne prelaze 20% ukupnih godišnjih troškova inkubatora u Srbiji.

Prvo preliminarno poređenje Srbije, na osnovu podataka iz Benchmark EU i podataka koje su dali kolege iz Slovenije .

**Tabela 1: Uspostavljanje i poslovanje – preliminarno poređenje Srbije sa EU**

Uspostavljanje i poslovanje	Prosek	Opseg	Benchmark	Slovenija	Srbija
Prosečni troškovi ulaganja kapitala	3,7 mil.	1,5 – 22 mil.		3,17 mil.	0,47 mil.
Prosečni troškovi poslovanja	480.000	50.000–1,8 mil.		327.000	40.858
% prihoda iz javnih subvencija	37%	0% - 100%	25%	18%	
Prostor inkubatora	3.000m <sup>2</sup>	90m <sup>2</sup> - 41.000m <sup>2</sup>	2.000-4.000m <sup>2</sup>	3.730m <sup>2</sup>	1.327m <sup>2</sup>
Broj stanara inkubatora	27	1 – 120	20 – 30	17	13

Izvor: TIB

Troškovi investiranja u inkubatore u Srbiji su znatno manji nego u Sloveniji i EU. Ovde je važno istaći da u slučajevima gde su se gradile nove zgrade za inkubatore, investicije od milion evra smatramo preteranim u našim uslovima i teže isplativim. Prosečni operativni troškovi u inkubatorima u Srbiji su vidljivo ispod svakog minimuma.

Kod funkcionisanja inkubatora u Srbiji važno je naglasiti da je odnos broja zaposlenih u inkubatoru i firmi stanara nepovoljan, pa samim tim i razvoj usluga i pomoć firmama ukupno gledano nije na zadovoljavajućem nivou.

**Tabela 2: Funkcije inkubatora – preliminarno poređenje Srbije sa EU**

Funkcije inkubatora	Prosek	Opseg	Benchmark	Slovenija	Srbija
Stopa iskorišćenosti prostora	85%	9% - 100%	85%	88%	82%
Dužina trajanja zakupa			3 godine		4 godine
Broj osoblja menadžmenta	2,3	1-9	2 minimum	3,6	2,6
Odnos osoblje inkubatora : stanari	1:14	1:2 – 1:64	1:10 – 1:20	1:5	1:8
Vreme menadžmenta posvećeno savetovanju klijenata u %	39%	5% - 80%	50%	25% (procena)	20% (procena)

Izvor: TIB

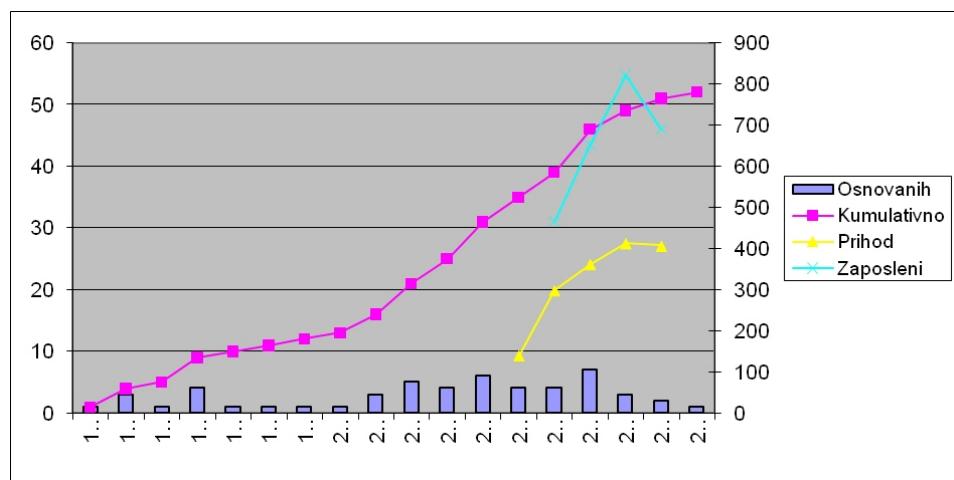
### 3. Studije slučaja

#### 3.1. NOSIC (Novi Sod inkubacioni centar) projekat

Projekat NOSIC realizovan je na Univerzitetu u Novom Sadu uz podršku nemačke nevladine organizacije za tehničku pomoć GTZ u toku 2003-2004.godine. Realizacija projekta uključivala je i organizaciju takmičenja za najbolju tehnološku inovaciju u cilju ohrabrvanja inovativnih start up biznisa u Vojvodini. U toj fazi ciljna grupa su bili individualci koji su imali neki oblik saradnje sa Univerzitetom u Novom Sadu. U periodu trajanja projekta, konkurisao je 81 program, među kojima je 27 njih ušlo u drugi krug takmičenja. Nakon završenog takmičenja osnovano je prvih 6 malih preduzeća, od kojih svi i danas uspešno posluju.

Projektni tim je nastavio sa ovim programom i 2005.godine i tadašnje Ministarstvo nauke i tehnološkog razvoja prepoznaje ozbiljnost i kvalitet takmičenja i ono ubrzo biva podignuto na nacionalni nivo, naravno sa širenjem seta kriterijuma i veza sa NIO. Danas je to poznato nacionalno takmičenje, čije finale prenosi državna televizija u udarnom timu i koje daje veliki doprinos razumevanju značaja inovativnosti u našoj zemlji.

Paralelno, projektni tim, pod rukovodstvom prof. dr Vojina Šenka, nastavlja aktivnosti na uspostavljanju biznis inkubatora na Univerzitetu u Novom Sadu. Zbog poteškoća u nalaženju adekvatnog prostora i čestih i oprečnih političkih promena na nivou grada i pokrajine, paralelno rade na razvoju firmi.



Grafikon 5. Prikaz rasta kompanija na Univerzitetu u NS

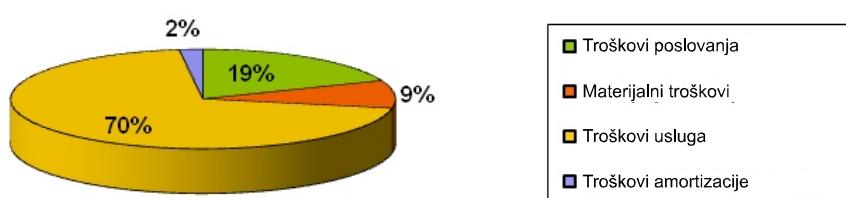
Prvih nekoliko godina zaista predstavljaju tešku borbu da se u fakultetskim uslovima stvore uslovi za razvoj spin off kompanija. Ali kako prva preduzeća zadržavajuće brzo pokazuju dobre rezultate, to podstiče i druge da osnivaju preduzeća. Danas su to 52 razvijene high tech kompanije sa preko 1000 zaposlenih, sa prihodom većim od 27 miliona EURO u 2009. godini. Velika većina ovih kompanija nastala je iz procesa transfera znanja i tehnologija sa fakulteta.

Izuzetno pozitivna iskustva iz ovog programa pokazuju kako se može unaprediti razvoj u jednoj lokalnoj sredini (odnosno regiji) i koliko brzo se može promeniti struktura privrede u sredinama u kojima postoje univerzitetski centri.

### 3.2. Poslovno-tehnološki inkubator tehničkih fakulteta Beograd

Posebno uspešan primer u našim uslovima, zasnovan na partnerstvu i sa ostvarenim rezultatima u kratkom roku, je Poslovno-tehnološki inkubator tehničkih fakulteta Beograd doo (BITF). ŠBITF je uspostavljen od strane četiri tehnička fakulteta Univerziteta u Beogradu (Građevinski, Mašinski, Elektrotehnički i Tehnološko-metalurški fakultet), opštine Palilula i Inicijative za demokratsku tranziciju, uz podršku Organizacije za Evropsku bezbednost i saradnju, a na osnovu iskustava razvijenih zemalja i primera dobre prakse. Ciljevi uspostavljanja BITF:

- stvaranje instrumenta za podršku mladim, tehnički obrazovanim ljudima da započnu i razviju sopstveni biznis, i tako ostvare svoju ekonomsku egzistenciju i ostanu u zemlji;
- stvaranje uslova za direktnu komercijalizaciju rezultata naučno istraživačkog rada profesora i saradnika fakulteta kroz osnivanje sopstvenih preduzeća;
- stvaranje novih MSP u oblasti visokih tehnologija.



Grafikon 6. Struktura troškova inkubatora

Ovi ciljevi predstavljaju suštinu onoga čemu inkubator i fakulteti osnivači teže. Kako sa mladima na tehničkim fakultetima u obrazovnom procesu niko ne radi na temu preduzetništva, a razvoj inovacija i komercijalizacija su nedovoljno podržani kod nas, aktivnosti inkubatora profilisali smo u dve faze:

1. Predinkubaciona faza Priprema mladih, studenata završnih godina i diplomiranih na tehničkim fakultetima, za započinjanje sopstvenog biznisa, kako kroz edukaciju i trening programe, tako i kroz permanentni konsalting i mentoring program

Razvoj inovacija kroz završne faze istraživačkih procesa u razvoju i komercijalizaciji novih proizvoda, usluga, tehnologija i prototipova u procesu transfera znanja i tehnologija sa fakulteta.

#### Inkubaciona faza

Pomoći malim novoosnovanim inovativnim preduzećima – stanarima Poslovno-tehnološkog inkubatora da u početnim fazama svoga razvoja prebrode teškoće i da uz usluge inkubatora (ekonomski, pravni, knjigovodstvene...) i stalnu obuku, konsalting i mentoring uspešno razviju svoj biznis.

BITF ne koristi nikakve subvencije i zbog relativno male poslovne površine sa kojom raspolaže ( $600m^2$ ), u strukturi prihoda zakup od stanara donosi manje od 10%. Sve ostale prihode čine prihodi od projekata i komercijalni ugovori. Posebno značajnu podršku kroz projekte dobili smo od Grada Beograda, a Ministarstvo nauke je omogućilo korišćenje grantova za razvoj inovacija članovima inkubatora. Da bi smo ispunili zacrtane ciljeve, većina naših prihoda usmerena je na razvoj servisa i to:

Treninzi iz preduzetništva;

- Administrativni, knjigovodstveni i pravni servis;
- Permanentni konsalting iz sfere poslovnog planiranja, zaštite intelektualne svojine i razvoja inovacija.

U roku od samo 2,5 godina rada BITF ostvareni su sledeći rezultati:

- $600 m^2$  renoviranog poslovnog prostora,
- 410 trening sati realizovano,
- 350 studenata je uključeno u treninge na temu preduzetništva,
- 38 mladih angažovano u inkubatoru i u preduzećima stanarima,
- 13 malih preduzeća stanara inkubatora,
- 6 novih tehnologija/ usluga razvijene kroz inovacione projekte,
- 2 prijavljena patenta,

- 1 servisni centar razvijen (set administrativnih, knjigovodstvenih i usluga za podršku inovacijama u skladu sa rastućim potrebama preduzeća).

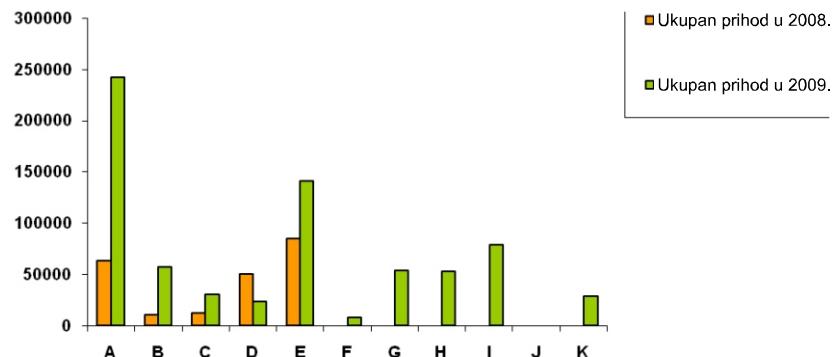
**Tabela 3: Uspostavljanje i poslovanje – preliminarno poređenje BITF sa Srbijom i EU**

Uspostavljanje i poslovanje	Prosek	Opseg	Benchmark	Slovenija	Srbija	BITF
Prosečni troškovi ulaganja kapitala	3,7 mil.	1,5 – 22 mil.		3,17 mil.	0,47 mil.	0,25 mil.
Prosečni troškovi poslovanja	480.000	50.000– 1,8 mil.		327.000	40.858	80.000
% prihoda iz javnih subvencija	37%	0% - 100%	25%	18%		
rapdefaultProstor inkubatora	3.000m2	90m2 - 41.000m2	2.000- 4.000m2	3.730m2	1.327m2	600m2
Broj stanara inkubatora	27	1 – 120	20 – 30	17	13	13

**Tabela 4: Funkcije inkubatora – preliminarno poređenje BITF sa Srbijom i EU**

Funkcije inkubatora	Prosek	Opseg	Benchmark	Slovenija	Srbija	BITF
Stopa iskorišćenosti prostora	85%	9% - 100%	85%	88%	82%	100%
Dužina trajanja zakupa			3 godine		4 godine	3 godine
Broj osoblja menadžmenta	2,3	1-9	2 minimum	3,6	2,6	4
Odnos osoblje inkubatora : stanari	1:14	1:2 – 1:64	1:10 – 1:20	1:5	1:8	1:3
Vreme menadžmenta posvećeno savetovanju klijenata u	39%	5% - 80%	50%	25% (procena)	20% (procena)	50%

Poslovni prostor Inkubatora renoviran je u dve faze: Prva grupa start up firmi uselila se u inkubator decembra 2007. godine, a druga početkom 2009. godine. Iako još uvek nije istekao prvi ciklus inkubacije preduzeća u inkubatoru od 3 godine, ipak se iz finansijskih podataka poslovanja firmi inkubatoru

**Grafikon 7.** Prihod stanara BITF

može uočiti izraziti rast ovih preduzeća u 2009.godini, uprkos svetskoj ekonomskoj krizi. Praktično, samo jedna firma lošije je poslovala nego u prvoj godini, (Preduzeća od A do E) dok je u drugoj grupi firmi samo 1 preduzeće nije imalo dovoljno dobar start (Preduzeća od F do E). Tri od dvanaest preduzeća u Inkubatoru su isključivo izvozna od prvog dana poslovanja. Rast zaposlenosti je još jedan značajan pokazatelj – 38 zaposlenih mladih ljudi i još preko 30 angažovanih na povremenim poslovima. Nemerljive efekte predstavlja i to što među ovim mladim ljudima je i 8 povratnika iz inostranstva, od kojih su četvoricu otvorila svoje male kompanije.

Među stanařima inkubatora (Prilog spisak stanara inkubatora) je veliki broj spin off kompanija koje su nastale direktno iz procesa transfera znanja i tehnologija sa fakulteta (TeleSkin, BioEko, Pirograms, Aqua Cristal, InterCer). U intervjuima sa osnivačima ovih firmi, svi oni (prof.dr Đura Koruga, dr Tomislav Trišović, prof. dr Đorđe Janačković i prof. dr Ljubiša Zeković), ističu da ne bi pokrenuli preduzeće:

- da nije postojao Poslovno-tehnološki inkubator i sistem usluga u njemu, da nisu imali mogućnosti (takođe kroz PT inkubator) da u okviru inovacionih projekata završe svoju inovaciju i dovedu je do komercijalizacije.

### Zaključci

Obavljen istraživanje o razvoju i stanju biznis inkubatora u Srbiji pokazuje da podrška preduzetništu i razvoj tako kompleksnih struktura za podršku, kao što su biznis inkubatori znači pre svega promenu načina razmišljanja u našim sredinama. Menadžeri biznis inkubatora u Srbiji i sami su prošli start up fazu podizanja inkubatora i prebrodili su je uz velike sopstvene napore, a to je

posebno vidljivo u Zrenjaninu, Prokuplju i Paliluli. Istovremeno, analizirajući brz razvoj PT Inkubatora tehničkih fakulteta u Beogradu, koji za samo dve godine rada, u ograničenim prostornim kapacitetima, beleži izuzetno dobre rezultate i predstavlja pravo jezgro ekonomije zasnovane na znanju, mogu se sažeti osnovni elementi neophodni za uspešan razvoj inkubatora u Srbiji:

- Korišćenje primera dobre prakse EU i razvijenih zemalja;
- Racionalan model – stavljanje starog prostora u funkciju;
- Partnerstvo sa univezitetom i podrška mladima i inovativnosti;
- Razvoj seta potrebnih usluga koje prate rastuće potrebe preduzeća.

Dosadašnji razvoj biznis inkubatora u Srbiji, čak i u ovoj početnoj, najtežoj fazi pokazuje da je moguće stvoriti veliku dodatu vrednost. To je osnovni razlog zašto država treba da pomogne i ulaže u funkcionisanje inkubatora. Međunarodna iskustva i primeri najbolje prakse pokazuju da je izvesno vreme neophodna podrška države ovim organizacijama ukoliko se očekuju konkretni rezultati, jer je za samofinansiranje u ovoj fazi njihovog razvoja u Srbiji još uvek isuviše rano.

Analiza dejstva Zakona o inovacionoj delatnosti pokazuje da se za ove četiri godine (od usvajanja zakona) razvio mali broj organizacija za podršku inovacijama. Posledica je da je izostalo masovnije osnivanje spin off kompanija, (dobri primeri postoje samo u par centara koji su obrađeni kroz studije slučaja), ali ovim rezultatima, u odnosu na potencijale istraživačkog sektora u celini u Srbiji sigurno ne možemo biti zadovoljni. Minorni rezultati pokazuju samo koliko je podrška inovacijama važna, odnosno presudna za prelaz inovacija iz istraživanja u preduzetničke inovacije.

### Literatura

- Grozdanić R., Savić Branislav, *Usluge regionalnih agencija i centara za razvoj MSP*, UNDP, SME Consulting, Beograd, 2008.
- European Commission Directorate-General for Enterprise and Industry, OECD Private Sector Development Division, European Training Foundation, European Bank for Reconstruction and Development, SME Policy Index 2009, *Progres in the Implementation of the European Charter for Small Enterprises in the Western Balkans*.
- Javno privatno partnerstvo za naučno zasnovane inovacije i znanjem voden ekonomski razvoj, Inicijativa za demokratsku tranziciju, projekat finansiran od strane UNDP, završni izveštaj, 2006.
- Semenčenko D., Danilović Grković G., "Zakon o inovacionoj delatnosti" naučni skup SNTPI 2009, Fakultet informacionih tehnologija, Zbornik radova, str 33-36.
- Best Practice in Business Incubation, United Nations Economic Commission for Europe, 2002.

Business Incubators - Successful model for creating favourable environment for local and regional development, Project is supported by East East: Partnership Beyond Borders Program, FOSIM, 2009.

Danilović Grković G., Babačev N., Business Incubators in Serbia – From Start Up to Added Value, International Conference on Entrepreneurship, Innovation and Regional Development ICEIRD 2010, str. 164-170.

Mocnik M, Presentation of benchmark, Pomurje Technology Park, Slovenia, 2010.

Drucker. P., Upravljanje u novom društvu, Adižes Sutheast Europe, Novi Sad, 2002.

## **BUSINESS INCUBATORS AS ENTREPRENEURSHIP SUPPORT**

### **Abstract**

The work elaborates business incubators as a model of institutional support in start up entrepreneurial activities. Since there is not enough data on the development of business incubators in Serbia, as a very complex structure of support for entrepreneurial innovation (in the initial hardest stage of company development), another research was conducted on the situation of business incubators in Serbia (2009). The positive impact of this infrastructure is confirmed through these researches and also explicitly proven through case studies. Having considered all the factors elaborated in the work (starting from the risks of innovation based on knowledge, through the successful experiences of transition of innovations from research to entrepreneurial innovations in developed countries and at the University of Novi Sad and Technical faculties in Belgrade, as well as the lack of process of creation and development of spin off companies in other university centers in Serbia) the conclusion derived is that the transition of innovations from research to entrepreneurial innovations is directly dependent on the favorable institutional support and legal framework.

**Key words:** business incubators, start up, SMEs, entrepreneurship

*Dr Radmila Grozdanić\**

*Dr Mirjana Marković\*\**

*Mr Savić Branislav\*\*\**

## **OBUKA, OBRAZOVANJE I ZAPOŠLJAVANJE ZA POTREBE SOCIJALNIH PREDUZEĆA U SRBIJI**

### **Rezime**

Ovaj rad ima u fokusu interesovanja edukativne mere koje treba identifikovati i preuzeti kako bi se povećali kapaciteti zaposlenih u sektoru socijalnog preduzetništva, zbog čega se u ovom materijalu daje pregled postojećih usluga podrške i institucija u oblasti obrazovanja socijalnih preduzetnika, njihovih vrednosti i motivacije, kao i predloga za njihovo bolje specificiranje po ugledu na najbolje primere dobre prakse EU.

**Ključne reči:**obrazovni programi, kapaciteti ljudskih resursa,socijalno preduzeštvo.

### **Uvod**

Ideja Socijalnog preduzetništva kombinuje strast za socijanom misijom sa poslovnim disciplinama, inovacijom i pionirima vodeće tehnologije u Sili-konskoj dolini, preduzetnički pristup socijalnim problemima. Mnogi vladini i filantropski napor i propadaju, glavne institucije socijalnog sektora često nisu efiaksne i ažurne. Socijalni preduzentici bi zato trebalo da razviju i nove modele za novi vek.

U periodu pre nastanka krize životni standard u Srbiji obeležen je značajnim smanjenjem apsolutnog siromaštva. Tokom krize došlo je do pogoršanja životnog standarda, tako da je broj siromašnih povećan u odnosu na

\*

Tehnički fakultet u Čačku

\*\*

Institut društvenih nauka Beograd

\*\*\*

Tehnički fakultet u Cačku

prethodnu godinu prvi put nakon 2000. godine . Po podacima RZS, skoro 60.000 ljudi je samo u 2009. godini palo ispod linije siromaštva, dok se značajan broj građana nalazi neposredno iznad linije siromaštva. Ispod apsolutne linije siromaštva od 8.022 dinara u 2009. godini živelo je 6,9% stanovništva, u odnosu na 2008. godinu kada se ispod linije siromaštva nalazilo 6,1% populacije. Siromaštvo je manje u gradskim nego u ostalim područjima. Prema regionalima posebno je uroženo stanovništvo centralne Srbije (9,3%), slede Vojvodina (4,9%) i Beograd (3,8%). Izrazito su pogodena velika domaćinstva (šest i više članova), najmladi – deca do 13 godina (9,8%) i deca od 14-18 godina stariosti (8,4%), porodice u kojima nosilac domaćinstva nema završenu osnovnu školu (14,8%) ili poseduje samo osnovnu školu (9,2%), neaktivni bez penzionera (29,3%) i nezaposleni (17,5%). Sistemom socijalne zaštite, odnosno pravom na socijalnu pomoć (materijalno obezbeđenje porodice) obuhvaćeno je oko 170.000 stanovnika ili oko 20% siromašnog stanovništva. Smanjenje zaposlenosti tokom krize doveo je do značajnijeg „prelivanja“ zaposlenih u korist neaktivnog stanovništva, nego što je doveo do povećanja nezaposlenosti. Neformalni sektor kao fleksibilniji deo tržišta radne snage prilagodio se kriznom ambijentu brže i u većoj meri nego formalni sektor. Grupe najveće ranjivosti na tržištu rada su Romi, osobe sa invaliditetom, izbeglice i raseljena lica, a u kategoriju posebno osetljivih grupa na tržištu rada ulaze i grupe određene demografskim, socio-ekonomskim i demografskim karakteristikama (žene, mlađi, starija lica, niže obrazovani, ruralno stanovništvo, posebno u jugoistočnoj Srbiji i bez zemljišta).

Pored tradicionalnih mera podrške naјsiromašnijim slojevima stanovništva, u narednim godinama neophodno je razviti programe i mere kojim će se pružiti dodatna podrška siromašnim građanima i socijalno isključenim kategorijama stanovništva kako bi se omogućio njihov pristup obrazovanju, tržištu rada, mogućnostima za rešavanje stambenog pitanja i finansijama.

Cilj novih politika i mera koje je neophodno utvrditi jeste da se korist od rasta i razvoja moraju raširiti kroz sve delove društva: ovo podrazumeva pomoć ljudima kroz zapošljavanje, modernizaciju tržišta rada, pomoć porodicama kako bi se smanjilo „napuštanje“ dece iz školskog sistema (naročito srednješkolskog), ulaganje u razvoj veština i znanja za odrasle, promociju društveno odgovornog poslovanja i efikasne mere socijalne zaštite.

Cilj je ospособити и вратити teško zapošljive kategorije stanovništva na tržište rada. Kroz mere aktivnog uključivanja (koje poseban akcenat stavlja na socijalnu ekonomiju), cena koju treba predvideti za podsticaje za zapošljavanje i obrazovanje siromašnih i isključenih građana mnogo je manja od cene stalnih i neodrživih davanja za socijalnu zaštitu.

Jezik Socijalnog preduzetništva je nov, ali sam pojam nije. Oduvek su postojali socijalni preduzetnici, iako nisu takozvani. U prilog inovativnim, ne-profitnim preduzećima, entitetima, socijalno preduzetništvo može da uključi socijalnu-društvenu svrhu biznisa i preduzeća, poput profitnih razvojnih banaka i neprofitnih organizacija, mešajući protine i neprofitne elementa, kao sklonište za beskućnike na primer, koje započinje svoje poslovanje sa treningom i zapošljavnjem njihovih stanara. Socijalno preduzetništvo traži najefektivnije načine da zadovolji socijalne potrebe. Cesto to porazumeva i preduzeća koja integrišu korporativnu društvenu odgovornost u svoje poslovanje. Neke značajnije teorije preduzetništva. Kako se neko definiše kao socijalni preduzetnik?

Preduzetnik je povezan sa francuskom ekonomijom 17. veka, označava onog ko preduzima neku aktivnost ili projekat, koji započinje biznis na nov inovatiniji način./Baptiste Say/. Preduzetnik privredne resurse usmerava iz polja niže produktivnosti u polje veće produktivnosti. Preduzetenici stvaraju vrednost.

U 20.veku je Josef Schumpeter ovome dodao inovatorsku funkciju preduzetnika, tako zvanu- kreativnu destrukciju procesa u kapitalizmu. Po njemu je funkcija preduzetnika da reformiše ili revitalizuje način proizvodnje: koristeći neki izum, neku novu tehnološku mogućnost za proizvodnju novih dobara ili staru, na nov način, otvaranjem novog izvora snabdevanja materijalom, ili novim izgledom proizvoda, reorganizovanjem proizvodnje. Šumpeterovi preduzetnici su agenti promena u privredi. Snabdevajući nova tržišta ili stvarajući nove načine za to, oni pomeraju privredu ka razvoju. Tako da započinjanje biznisa nije po ova dva teoretičara suština za preduzetništvo.

Peter Drucker, započinje kao Say, ali stavlja fokus na šansu. Ne smatra da preduzetenici moraju da uzrokuju promenu, ali ih vidi kao one koji koriste neku priliku ili šansu koja menja stvari u tehnologiji, preferencijama potrošača, socijalnim normama. Preduzetenici uvek tragaju za promenom, odgovaraju na nju, koriste je kao svoju šansu. Neka šansa je i stvaranje vrednosti , preduzetenici imaju shvatanje da je važnije uočiti mogućnosti , a manje je važno uočiti probleme koje je stvorila neka promena. Za Drucker-a svaki novi biznis nije i preduzetnički, ako se otvori nova neprofitna organizacije-jedna u nizu. Preduzetništvo ne znači i obavezno stvaranje profita. /Univerzitet na primer, koji ima brojne inovacije, a ne radi striktno za profit/.

Konrad Stevenson, vodeći teoretičar preduzentištva /Harvard/smatra da je srce preduzetničkog menadžmenta u tome što stavlja na prvo mesto šansu, priliku, a ne resure koji su trenutno na raspolaganju /razlika od administrativnog menadžmenta/, preduzetenici aktiviraju i koriste resurse drugih pored svojih

da bi realizovali svoje ciljeve, imaju viziju akcija. Preduzetništvo koje nije svedeno na start up biznis.

## 1. Razlika između biznis i socijalnog preduzetnika

Stevenson može svoje shvatanje preduzetništva da primeni u oba pojma. Pokazuje shvatanje i ponašanje koje može da se manifestuje svagde. Shvatanje socijalnog preduzetništva treba graditi na tradicionalnoj teoriji i istraživanju. Socijalni preduzetnici su deo preduzetničkog gena sa socijalnom misijom, zbog koje se suočavaju sa posebnim izazovima. Socijalna misija je centralna. Dobrobit i rezultat je samo sredstvo, dok biznis preduzetnici smatraju stvaranje koristi načinom da se izmeri krairanje vrednosti. Biznis preduzetnici su subjekti tržišta, koje ocenjuje da li oni stvaraju vrednost ili ne. Ako ne vode resurse ak ekonomski produktivnijem korišćenju, oni će biti izbačeni iz posla. Tržišta nisu perfektna, ali dugoročno testiraju privatno stvaranje vrednosti za potrošače. Sposobnost preduzetnika da privuče kapital, radnu snagu, opremu u konkurento tržište je dobar pokazatelj da preduzeće predstavlja produktivnije korišćenje resursa nego ona protiv kojih se takmiči na tržištu, ako stiče profit, ostaje na tržištu jer njime ponovo upošljava resure i izlazi produktivnije na tržište. Kod socijalnih preduzetnika, tržište ne igra takvu ulogu ne vrednuje socijalni napredak, javna dobra, koristi za ljude koji ne mogu da plate određene usluge ili dobra, a koji su ključni za socijalne preduzetnike. Ali treba razmisiliti i o tome, da li socijalni preduzetnik stvara dovoljnu socijalnu vrednost da bi opravdao resurse koje je koristio u stvaranju te vrednosti. Preživaljavanje ili rast socijalnog preduzeća nije dokaz ovakve efiksnosti u unapređenju socijalnih uslova, to je slab indikator. Socijalni preduzetnici rade na tržištu, ali ova tržišta nisu uvek tako disciplinovana. Mnoge organizacije sa socijalnom svrhom zaračunavaju naknade za neke od svojih usluga. Takođe se takmiče za donatorsku, volonersku i drugu vrstu podrške. Disciplina ovih tržišta je često vezana za misiju socijalnih preduzetnika. Zavisi od toga ko plaća takse, naknade ili pruža resurse, koja im je motivacija, te kako uspešno mogu da procene socijalnu vrednost stvorenu od strane njihovog preduzeća. Teško je meriti stvorenu društvenu vrednost, koliko društvene vrednosti je stvoreno smanjenjem zagadenja, ili osmišljavnjem takmičenja za starije?, pa i kad je moguće izmeriti ove doprinose, teško ih je pripisati samo jednoj intervenciji. A i tada socijalni preduzetnici ne mogu da povežu vrednost koju su kreirali u nekoj ekonomskoj formi da bi platili za resurse koje su koristili. Zato se socijalni preduzetnici oslanjaju na subvencije, dotacije, volonetera, pa time i sposbnost da

privuku filantropske resure govori o tome, da li oni stvaraju neku vrednos u očima onih koji pružaju resurse. Fizički prihod koji ljudi dobijaju od davanja ili volunteerizma vrlo je tanko povezan sa aktualnim socijalnim uticajem.

Definicija socijalnog preduzetništva. Ova definicija uvažava: tržišnu disciplinu i odgovornost, prirodu stvaranja vrednosti od Say-a, inovacije i agente promena od Schumpeter-a, šanse i prilike od Drucker-a, i resurse od Stevenson-a:

Socijalni preduzetnici imaju ulogu nosilaca promena u socijalnom sektoru putem:

- Definisanja misije da kreiraju i održavaju socijalnu vrednost /ne samo vrednost za sebe
- Prepoznavanje i neumoljiv iskorišćavanje novih šansi i prilika za relaizaciju te misije
- Uključivanje u procese stalnih inovacija, prilagođavanje i učenje
- Poslovanjekoje ne ograničavaju postojeći resursi preduzeća

Izlaganje povećanoj odgovornosti prema klijenteli koju opslužuje preduzetnik, a kao i za rezultate koje stvara

Lideri socijalnog sektora ove karakteristike realizuju na različite načine. Oni inovatiniji, kreiraju više specifičnih socijalnih unapredjenja uočljiviji su kao preduzetnici. Oni koji će više slediti Schumpeter biće reformisiti i revitalizovaće svoje industrije. Svaki element u ovoj definiciji traži posebno objašnjenje kao:

1. Agenti promena u socijalnom sektoru: Socijalni preduzetnici su reformatori i revolucionari prema Schumpeter ali sa socijalnom misijom. Oni prave suštinske promene na način kako se to radi u socijalnom sektoru. Njihove vizije su posebno naglašene. Oni insistiraju na uzorcima problema pre, nego da reaguju na simptome. Cesto redukuju potrebe, umesto da ih zadovoljavaju. Nastoji da sistematski stvaraju promene i održe stvoreni napredak. Kroz činjenicu, da mogu da deluju na lokalnom nivou, njihove aktivnosti imaju potencijal da stimulišu opšti napredak u odabranim oblastima, u kojim su: obrazovanje, zdravstvena zaštita, ekonomski razvoj, životana sredina, umetnost, ili bilo koje drugo društveno polje.

2. Usvajanje misije da stvaraju i održe socijalnu vrednost: ovo je suština razlike socijalnih i biznis preduzetnika čak i kod društveno odgovornog poslovanja. Za socijalnog preduzetnika, socijalna-društvena misija je fundamentalna. To je misija socijalnog napretka koja ne može da se redukuje na stvaranje privatne koristi- finansijskih povraćaja ili potrošačke koristi za pojedinca.

Stvaranje profita, bogatstva, ili zadovoljavanje želja potošača može da bude deo ovog modela, ali ne i kraj, jer profit nije merilo stvorene vrednosti i zadovoljstva potrošača, već je merilo-socijalni uticaj. Socijalni preduzetnici traže dugoročni socijalni povraćaj na svoja ulaganja, brz učinak im nije cilj, žele da stvaraju unapređenja koja traju, razmišljaju o održivosti ovog socijalnog uticaja.

3. Prepoznavanje i neumoljivo iskorišćavanje novih šansi i prilika za realizaciju te misije: Tamo gde drugi vide probleme, socijalni preduzetnici vide svoju šansu. Nisu vođeni percepcijom socijalne potrebe, ili saosećanjem sa njom već pre imaju viziju o tome, kako da učine napredak i kako da to realizuju. Oni su dosledni i stabilni. Modeli i pristupi koje razvijaju menjaju, u odnosu na ono što se pokaže najdelotvornijim, pre nego da odustanu kod prvih prepreka.

4. Uključivanje u procese stalnih inovacija, prilagođavanja i učenja: Preduzetnici su inovativni, razvijaju nove oblasti, modele, pioniri su novih prisutpa. Prema Schmpeteru, inovacija može da poprimi mnogo oblika, ne mora da podrazumeva patente, već mogu da se primene postojeće ideje na nov način. Ne moraju da budu izumitelji, već kreativni u primeni onog što su drugi izmisli. Njihove inovacije mogu da budu i u osmišljavanja ključih programa, načini udruživanja resursa, i finansiranja svog rada, gde socijalni preduzetnici i stalno tragaju za inovatinim načinima i pristupima svojih preduzeća finansijama dok god stvaraju socijalnu vrednost. Želja za inovacijama je deo načina poslovanja, nije samo jendokratna podrška kreativnosti, već konkinuiran proces istraživanja, učenja i unapredjenja. Sa inovacijom je povezana neizvesnost i rizik od propadanja. Preduzetnici nastoje da budu tolerantni na nedoumice i da uče da upravljaju rizicima za sebe i druge. Tretiraju neuspjh projekta kao iskustvo i učenje, ne kao ličnu tragediju.

5. Poslovanje koje ne ograničavaju postojeći resursi: Socijalni preduzetnici ne dopuštaju da im njihovi ograničeni resursi onemoguće realizaciju vizije. Oni su obučeni da ostvare više sa manje, i da privuku resurse od drugih. Koriste efikasno male resurse koje usmeravaju kao polugu za partnerstvo sa drugima, istražuju sve mogućnosti, od čiste filantropije do komercijalnih metoda biznis sektora. Nisu ograničeni sktorskim noramama i tradicijom, razvijaju strategije resursa koje žele da podrže i ojačaju njihove socijalne misije, proračunavaju rizike i upravljaju njima kako bi ih smanjili u slučaju neuspeha. Shvataju toleranciju rizika svojih interesnih grupa i to koriste da prensu rizik onima koji su pripremljeniji da ga prihvate.

6. Izlaganje povećanoj odgovornosti prema klijenteli koju opslužuje kao i za rezultate koje stvara: Tržišna disciplina ne izbacije sa tržišta automatski neuspela socijalna preduzeća i poduhvate, već socijalni preduzetnici preuzimaju korake da stvaraju vrednost, traže razumevanje klijentele kojoj služe.

Uvereni su da korektno zadovoljavaju potrebe i vrednosti ljudi koje nameravaju da uslužuju i zajednicu u kojoj posluju. U nekim slučajevima, ovo traži čvrste veze sa tim zajednicama. Oni shvataju očekivanja i vrednosti svojih investitora, uključujući sve koji investiraju: novac, vreme, umeće, znanje da im pomognu, nastojeći da pruže realna društvena napredjenja svojim korisnicima i njihovim zajednicama, kao i privlačne povraćaje /socijalne ili finansijske/ svojim investorima. Kreiranje čvrste povezanosti između vrednosti za investitora i potreba zajednice, je važan deo izazova. Kad je izvodljivo, socijalni preduzetnici kreiraju tržište kao povratni mehanizam za jačanje svoje odgovornoosti. Oni procenjuju svoj progres preko socijalnih, finansijskih i menadžerskih rezultata, ne samo preko njihove veličine, procesa ili ishoda. Oni koriste ove informacije da bi korigovali kurseve ili aktivnosti.

Socijalni preduzentici. Socijalno preduzetništvo opisuje set ponašanja koja su očekujuća, a koja treba da budu ohrabrena ili nagrađena od onih koji imaju sposobnosti i temperament za tu vrstu posla. Da li može svako da bude socijalni preduzetnik? Ne. Ne može ni svaki bogataš da bude lider u socijalnom sektoru i preduzetnik, kao što nije svaki biznis lider i preduzetnik u smislu Schumpeter-ove ili Say-ove definicije. Društву je potrebna drugačija vrsta liderstva i liderskih stilova. Socijalni preduzetnici imaju specifičnu lidersku dušu, i kao takvi treba da budu i prepoznati. Potrebni su socijalni preduzetnici da bi pomogli da se pronađu novi putevi društvenog napretka u ovom veku i vremenu koje sledi.

## **2. Gde se susreću biznis i socijalna promena**

Revolucija u svetu biznisa: Istraživanja u SAD, 2009. godine pokazuju da 81% menadžera veruje da korporativno građanstvo treba da postane prioritet, 75% ističe da je njihovo poslovanje već uključeno aktivno u poboljšanje dobrobiti zajednice u kojoj deluju, a 81% studenata poslediplomskih studija smatra da biznisi moraju da deluju u pravcu balgostanja društva. Nasuprot tome se postavlja pitanje o smislu biznisa, profitu? Paralelno sa filozofijom triangla : poslovanje u korist profita, ljudi i planete, procenjujući uspeh ili neuspeh ne samo po finansijskim performansama preuzeća, već i po tome kako se ono odnosi prema socijalnim pitanjima i problemima životne sredine i okruženja. U toms smislu su doneti i brojni propisi o uključivanju preuzeća u korporativnu društvenu odgovornost, te su mnoga od njih već usvojila praksu društvene odgovornosti. Paralelno sa tim, sve veći broj preuzeća je usvojio socijalnu misiju kao suštinu svog poslovanja, te im razlog postojanja nije profit, već da svet

postane bolje mesto ili da ka socijalnim preduzećima. Tako da je socijalno preduzetništvo inovativno svetlo društvene akcije i preduzetničkih strategija. Nova preudžeća imaju razne oblike i veličine, kao nevladine, neprofitne, cooperative, kao i pojedinci koji u privatnoj praksi nude svoje usluge "pro bono" ljudima i zajednicama koje ih trebaju, socijalni preduzetnici koji rade kao stalno zaposleni aktivisti, edukatori ili organizatori za svoje aktivnosti. Mogu se razlikovati tri modela socijalnih preduzeća:

- *Socijalni biznis* – biznis koji stvara profit sa socijalnom agendom koja ima veću važnost od samog profita. Njegovi osnovni proizvodi ili usluga su osmišljeni da direktno zadovoljavaju socijalne potrebe, ili da ih finansiraju. Takođe se nazivaju "profitna socijalna preduzeća", koriste prihode od svog poslovanja da bi finanisirala socijalne ciljeve. Primer Grameen banke, koja je pružala mikrokredite za preko 7 miliona ruralnih žena u Bangladešu, bez koleterala. Banka je 2006. godine imala profit od 20 miliona dolara koje je u celosti plasirala na ovaj način. Muhammad Yunus, osnivač banke je dobitnik Nobelove nagrade.
- *Neprofitno socijalno preduzeće* – deo prihoda stiče prodajom svojih usluga i proizvoda, a veći deo donacijama.
- *Pro bono praksa* – grupe profesionalaca, advokata, zdravstvenih radnika, konsultanata koji su svoju praksu fokusirali ka ljudima koji nisu u mogućnosti da plate ove usluge. Ove grupe zaraduju naplaćujući usluge drugim klijentima koji su imućniji, ili pronalaze sponzore za svoj rad. Ovako i najmanji biznis može da ima socijalni uticaj. Oni koriste duh, kreativnost i motivaciju pojedinaca da bi napravili pozitivnu razliku u socijalnim pitanjima.

Procenjuje se prema Charles Leadbeater, autoru: "Rast socijalnog preduzetnika" da sektor socijalnog preduzetništva u svetu danas zapošljava oko 40 miliona ljudi, sa preko 200 miliona volontera. Preko 30 univerziteta u svetu ima programe scocijalnog preduzetništva, uključujući: Kolumbiju, Harvard, Stanford, Oksford.

Socijalno preduzetništvo je rad socijalnih preduzetnika kao posebnih pojedinaca koji sanaju o preuzimanju odgovornosti za inovativnu ideju za pozitivnu socijalnu promenu, i pretvaraju tu ideju u stvarnost. To podržava socijalne preduzetnike da imaju dugoročan uticaj na teške probleme i posebnu kombinaciju revolucionarene kreativnosti i stabilnog izvršenja. U Srbiji posluje 1042 socijalna preduzeća u skladu sa kriterijumima od kojih su: 900 aktivnih zadruga, 55 aktivnih preduzeća i 24 novoformirane firme iz postojećih preduzeća.

**Tabela 1. Socijalna preduzeća u Srbiji**

Vrste socijalnih preduzeća	Pod vrsta socijalnih preduzeća	% u socijalnom sektoru
Udruženja građana	Za podršku ranjivim gospadama	14.2
	Za ekologiju i lokalni razvoj	9.3
Zadruge	Poljoprivredne zadruge	3.1
	Omladinske zadruge	78.6
	Umetnička udruženja	57.8
	Druge zadruge i udruženja	15.3
Preduzetnici ili samostalna delatnost		2.4
Doo ili Akcionarska društva osnovana od udruženja građana		3.1
Druga socijalna preduzeća		2.1
Ukupno		1.8

Izvor: Izvedeni podaci autora

Socijalna preduzeća su najdominantnija u poljoprivredi, poljoprivredne zadruge. One imaju prihode uglavnom iz: poljoprivrede, prometa imovine, zapošljavanja i obuke.

Karakteristike socijalnih preduzeća u Srbiji su: imaju mali deo socijalnih usluga, industrijske i umetničke proizvodnje, vrlo su malog potencijala za zapošljavanje, jer zapošljavaju manje od 0,5% ukupno zaposlenih, te ako se uključe i članovi zadruga onda zaposlenost učestvuje sa 1,1% u ukupnoj zaposlenosti.

Najčešći problemi preduzeća koja posluju kao male proizvođačke zadruge su:

- Neodgovarajući zakonski okvir: Slaba zaštita od sive ekonomije i transfera sredstava
- Slaba institucionalna podrška: Nedostatak institucionalne kontinuirane i koordinirane podrške do lokalnog nivoa, neuključenost programa u aktivnosti NARA i RRA i MSP Nedovoljna finansijska podrška: Mali

kapaciteti Zadružnog saveza, lokalnih kancelarija za ruralni razvoj, državne pomoći zadrugama, nespremnost privatnih banaka da podrže projekte zadruga

- Problem svesti: negativni stereotipi iz prethodnog perioda, nedostatak informacija o modernim zadrugama

*Potencijalna snaga socijalnih kooperativa:*

- Ekonomski snaga: Ova preduzeća su povoljne forme za male farmere, otpuštene radnike, marginalizovnu radnu snagu, stvaranje sigurnije, kvalitetnije i neeksploatisane zaposlenosti
- Lokalni razvoj: smanjenje sive ekonomije u poljoprivredi, regeneracija poljopirivrede u ruralnom području
- Građanska snaga: stvaranje socijalnog kapitala kroz solidarnost i kooperaciju, promocija ideja pravde i stvaranja veće socijalne uključenosti lokalne zajednice
- Potrošačka snaga: pružanje boljih proizvoda i usluga i onih koji su potrebni zajednici

Socijalna preduzeća kao provajdere usluga socijalne zaštite obeležava: tržište socijalnih usluga - rezultat je reforma sistema socijalne zaštite, standardizacija usluga i licenciranje u progresu, naglasak na lokalne socijalne usluge, nejednakosti među opštinama u finansijama, institucionalnom kapacitetu uključujući i nevladine organizacije, kao i kapacitetu da se planira i izmesti usluga; razlika između urbanih i ruralnih područja u raspoloživosti socijalnih usluga. Ova preduzeća su osnovana kao udurženja gradana, nevladine organizacije, velike su razlike između socijalnih aktivnosti i prihoda među provajderima, jer stiču prihode na tržištu na primer: restorani, trgovina, proizvodnja rukotvorina, umetnina, IKT usluga, a zakon im onemogućava da prihoduju na regularnim osnovama.

Ključno za rast socijalnih preduzeća u Srbiji jeste rast privatnog sektora, prvenstveno neprofitnog, provajdera socijalnih usluga. Bitno je regulisanje privatnog sektora, razgraničenje državnog finansiranja u odnosu na klijentovo, kao i budućnost javnog sektora.

### **3. Programi obuke i obrazovanja**

Razvoj ljudskih resursa bi prvenstveno u odnosu na gornje definicije trebao da uključi:

1. Opšte obuke i informacije vezane za socijalni sektor o:

- a. Socijalnoj-društvenoj uključenosti
  - Oskudni finansijski resursi , siromaštvo
  - Zapošljavanje, nezaposlenost
  - Obuka i obrazovanje
  - Zdralje
  - Participacija društva
  - Lišavanje egzistencijalnih potreba

b. Socijalnoj uključenosti kao procesu:

- Društva, države i šire zajednice
- Tržišta roba i usluga
- Osnovni h resursa
- Tržišta rada
- Zdravlja
- Obrazovanja i obuke
- Socijalnih usluga
- Ulozi socijalnog preduzetništva i preduzeća u procesu socijalne uključenosti
- Rastućem socijalnom umrežavanju i povezivanju u socijalnoj uključenosti kao procesu
- Socijalnoj proizvodnji
- Osnaživanju potrošača
- Lokalnim vlastima
- Osnaživanju građana
- Mobilizaciji društva

Značenju i pojmu socijalnog preduzetništva, njegovim izvorima, aktualnim teorijama, razlici između biznis preduzetnika i socijalnih preduzentika, socijalnim preduzećima kao savremenom mestu susreta biznisa i socijalnih promena

2. Opšte obuke i obrazovanje vezane za kulturu, vrednosti i motivaciju za preduzetništvo i razvoj preduzetničkih vrednosti u socijalnom sektoru

3. Set poslovnih obuka vezanih za životni vek socijalnog preduzeća ili preduzetnika

- Pred start up obuke - preduzetnička orijentacija, kako osnovati i voditi socijalno preduzeće, pravni oblik, poreska politika i lokacijska pitanja

- Start up obuke: socijalna misija i vizija preduzeća, finasiranje, marketing, organizacija, izbor zaposlenih i volontera, profil usluga i proizvoda socijalnog preduzeća ili samostalne socijalne delatnosti, kooperativne
- Socijalno preduzeće u razvoju: monitoring, menadžment socijalnim preduzećem i strategije socijalnih usluga i proizvoda, strategije klijanate, održivost, upravljanje rizikom, strategije uključenosti u socijalni sektor lokalne zajednice, programi odnosa s javnošću
- Obrazovanje za liderstvo u socijalnom sektoru i preduzećima, stilovi, metode
- Umrežavanje i alijanse socijalnih preduzeća

Koncentracija ljudskih resursa na veštine preduzetništva sa socijalnim uticajem, prepoznavanje jedinstvenih izazova, šansi, i kvaliteta u nameri da se kreira socijalna vrednost, traži i sofisticirane programme obuke i celoživotnog učenja.

Koncentracija socijalnog preduzetništva bi zato trebala da ljudske resurse koji se odluče da postanu socijalne preduzentke, izvršioce u organizacijama i preduzećima sa socijalnom svrhom, filantropе, članoveupravnih odbora, ili vodećevolontere u svojim zajednicama i u socijalnom sektoru, usmeri ka veština, znanju i perspektivam neophodnim za postizanje socijalnog uticaja preduzetnički, efikasno i pragmatično. Ovakvii programi obuka i obrazovanja su takođe potrebni onima koji žele da uključe strategije socijalnog uticaja u svoje biznise i preduzetničku karijeru.

U tom smislu je neophodan razvoj programai obuke i obrazovanja o: glavnim funkcijama i oblastima biznisa, analitičkim alatima, odlučivanju, podrazumevaju nekoliko koncentracija oblasti i predmeta i to:

Menadžerskih predmeta koji su vezani za funkcije socijalnog preduzeća

- Predmeti finansijskog bloka treba da pruže veštine i znanje u određenom predmetu koji će pripremiti pojedince za karijeru koja koristi analize i proračune da bi podržala poslovno odlučivanje kao što je konsalting, analize kapitala, portfolio menadžment, komercijalno bankarstvo, investiciono bankarstvo, finansijsku poziciju u korporaciji. Ovi kursevi u koncentraciji pružaju solidnu osnovu za pripremu probnih bilansa, anlaiza finansijskih izveštaja, cenovnika i procene tehnologije. Ne finansijski kursevi podržavaju i razvijaju znanje i sposobnosti potencijalnog socijalnog preduzetnika za shvatanje profitabilnosti, u određenoj privrednoj oblasti, konkurentske prednosti, intelektualnog kapitala i konkurentske strategija, da bude spremniji da

maipuliše i analizira finansijske podatke, procenjuje, informacioni menadžment koristi i dublje razume strukturu kapitala i restrukturiranja koje promene uzorkuju: konstrukcija finansijskog plana i osiguranje odgovarajućeg finansiranja, menadžersko računovodstvo, korporativne finansije, investicije, finansijska analiza bilansa, preduzetničke finansije, zajednički kapital i privatno vlasništvo, povećanje kapitala, finansijski instrumenti, institucije i strategija kontrola finansijskih izveštaja

- Koncentracija na marketing priprema socijalne preduzetnika za identifikaciju gde vrednost može da bude kreirana uz razumevanje glasa socijalnih grupa kojima je ona neophodna, isporuku vrednosti socijalnim nišama upravljanje alatima marketinga u odnosu na 4 P, upravljanje etikom u marketing, odnosima socijalnog preduzeća sa socijalnim grupama i zajednicom, kanalima, snabdevačima i konkurenjom, kao i unutrašnjim odnosima sa zaposlenima, volonterima, osnivačima, priprema za razumevanje, kvalifikovanje i kvantifikaciju tržišta, marketing proizvoda i usluga, procesa, konslatinga, tržišnu inteligenciju, marketing inovacija za tržišna predviđanja
- Analitičke metode: modeli odlučivanja, strateško modeliranje i poslovna dinamika, predviđanja, analize konkurentnosti, teorija igara i strateška prednost
- Izgradnja tima koji može da sprovede plan preduzeća
- Menadžment-preduzetničko planiranje, Strategija-Preduzetnička strategija,

Socijalno preduzetništvo posebno treba da ima obuku za liderstvo i etička pitanja:

- Koncentracija na liderstvo i etiku omogućava da pojedinci produbeći prošire svoje rukovodeće sposobnosti u pripremi preuzeimanja liderske pozicije u socijalnom preduzeću, kao dugoročne karijere. U socijalnom preduzeću nisu dovoljna znanja administriranja i upravljanja po visokim standardima postojećih organizacija, veće je neophodno stvarati etične lidereske sposobne da razviju i primene nove ideje i poslovne i socijalne koncepte u okviru odgovornih etičkih vrednosti. Ovo treba da doprinese profesionalnom razvoju karijere ljudskih resursa koji imaju za cilj uključivanje viših nivoa menadžmenta i odgovornosti i u malim organizacijama.

### *3.1. Evropski primeri dobre prakse*

Nacrt Evropske strategije 2020 postavlja tri PRIORITETA pred zemlje članice EU, ali i zemlje kandidate u narednom periodu:

- „pametan“ razvoj: razvoj ekonomije zasnovan na znanju i inovacijama;
- održivi razvoj: promocija efikasnije, zelenije i konkurentnije ekonomije;
- inkluzivni razvoj: podsticanje otvaranja novih radnih mesta u cilju društvene i teritorijalne kohezije.

Socijalna ekonomija predstavlja 10% evropskog biznisa i 6% ukupno zaposlenih. Na ovaj koncept gleda se kao na jedan od najznačajnijih koji doprinosi zapošljavanju i socijalnoj integraciji ugroženih kategorija stanovništva, pre svega različitim pristupom, inovacijama i raznovrsnim formama koje postoje u EU.

U svetu se danas evidentira sve veća raznovrsnost pravnih formi po kojima se osnivaju preduzeća sa socijalnim ciljevima te je teško napraviti jedinstvenu definiciju i klasifikaciju preduzeća koja rade u oblasti socijalne ekonomije. Organizacije obuhvaćene ovom zajedničkom koncepcijom razlikuju se po nazivu, pravnoj osnovi po kojoj se osnivaju, unutrašnjoj organizaciji, statusu članova (zaposleni i volonteri), ciljnim grupama i drugim osobinama, ali je zajednička osobina svih socijalnih preduzeća da podrazumevaju programe radne i socijalne integracije. Ukoliko govorimo uopšteno, socijalna preduzeća zadovoljavaju socijalne i ekonomske ciljeve svojih članova ili su okrenuta socijalnim programima u zajednici kada pružaju usluge ugroženim grupama kao što su deca, lica sa invaliditetom, stari, bivši ovisnici, bivši zabrobljenici, lica sa mentalnim smetnjama, itd... Opšte osobine socijalnih preduzeća su da promovišu javni interes zajednice, imaju ograničenu distribuciju profita, realizuju socijalne programe i podržavaju različite vidove solidarnosti. Uglavnom podrazumevaju visok stepen autonomije i socioekonomskih aktivnosti.

Najveći broj preduzeća sa socijalnim ciljevima u Evropi pravno se registruje na osnovu Zakona o kooperativama, Zakona o udruženjima građana ili Zakona o socijalnim preduzećima. Ova preduzeća se osnivaju na osnovu Zakona o udruženjima u onim zemljama gde je pravno dozvoljena proizvodnja, prodaja roba ili usluga na tržištu u okviru udruženja građana, dok u drugim zemljama, u kojima su ekonomske delatnosti udruženja ograničene, socijalna preduzeća se osnivaju na osnovu Zakona o kooperativama ili Zakona o socijalnim preduzećima. Pored ovih tradicionalnih pravnih rešenja, u mnogim zemljama

su usvojena dodatna zakonska rešenja na osnovu kojih se podstiče osnivanje inovativnih, modernih oblika socijalnog preduzetništva.

Najveći doprinos tumačenju i promociji socijalne ekonomije u novije vreme pripisuje se EMES istraživačkoj mreži koja je formirana u okviru zemalja Evropske unije 1996. godine. Prema rezultatima komparativnih istraživanja inovativnih oblika zapošljavanja koji su u toku1 u Evropi je do sada registrovano preko 40 različitih oblika udruživanja koji bi se mogli svrstati u aktere socijalne ekonomije, dok su najviše zastupljeni oblici alternativne ekonomije - socijalna preduzeća i socijalne kooperativne.

Razvoj socijalnih preduzeća koje se u posebnom nacionalnom kontekstu nazivaju „kooperative” najviše se vezuje sa italijanskim iskustvima i promocijom novih oblika alternativnih ekonomskih programa u okviru socijalne politike u pojedinim regionima ove zemlje. Najzastupljenija forma u socijalnoj ekonomiji Italije su socijalne kooperativne koje služe socijalnim ciljevima svojih članova ili zajednice. Pored procvata novih kooperativa u Italiji, evropski istraživači primećuju slične inicijative i u drugim zemljama, a posebno u Španiji, Belgiji, Švedskoj i Finskoj, kao i u Latinskoj Americi, ali i drugim delovima sveta u kojima pod različitim pravnim formama nastaju organizacije slične onim u Evropi.

Uporedo sa procvatom socijalne ekonomije i različitih alternativnih oblika ekonomskih subjekata raste i naučno interesovanje za ove društvene aktere. Prestižni univerziteti u Americi (Harvard, Columbia, Yale, Stanford) i Evropi sve češće organizuju edukaciju u oblasti alternativno orijentisane ekonomije koja služi socijalnim ciljevima. Programi u okviru socijalne ekonomije omogućavaju zapošljavanje teško zapošljivih i socijalnih grupa ili socijalne usluge nedostupne različitim kategorijama stanovništva. Prepoznajući društveni značaj socijalne ekonomije, države Evropske unije su postale značajan činilac razvoja ovih novih oblika solidarnosti. Na primer, Društvo za evropske cooperative. / EMES («*emergence of social enterprises in Europe*») je istraživačka mreža za proučavanje socijalnih preduzeća, a aktuelni projekti se mogu pregledati na <http://nnjn.jemes.net/> (osnovano 2003. godine, a koje podržava Evropska unija), podstiče izgradnju pravne osnove socijalne ekonomije među evropskim državama; Međunarodno udruženje kooperativa (koje podržava Međunarodna organizacija rada) podstiče nacionalne napore ka unapređenju i afirmaciji ovog modela kao značajnog aktera u okviru Evropske unije. Sve ovo još više dobija na značaju u vremenu kada pokušavamo da se izborimo sa posledicama svetske krize, jer istraživanja pokazuju da su upravo akteri socijalne ekonomije poput kooperativa bili otporniji u doba krize! Predlozi za promociju socijalnog

preduzetništva Organizacije koje se mogu smatrati socijalnim preduzećima u Srbiji tek nedavno počinju da privlače pažnju kao potencijal koji može da ublaži posledice tranzicije i pruže mogućnosti zapošljavanja. Najveći broj programa koji imaju ekonomski i socijalne ciljeve, jer organizuju neki oblik proizvodnje ili se bave socijalnim uslugama, nalazimo u aktivnostima udruženja građana, verskih organizacija i novih oblika zadružarstva.

Sadržaj njihovih programa uglavnom se odnosi na pružanje socijalnih servisa i socijalnu integraciju i inkluziju ranjivih grupa. U poslednjih nekoliko godina zadruge su identifikovane kao katalizator socijalnih reformi i u okviru programa sindikalnih organizacija, kao i Nacionalne službe za zapošljavanje, a posebno kada se traže rešenja za smanjivanje siromaštva, marginalizacije i nezaposlenosti. Na primer, zanimljiv je koncept radničke kooperative (jedna od komponenti u okviru projekta „Otpremnином do posla“) Nacionalne službe za zapošljavanje koji je realizovan uz podršku Programa za razvoj Ujedinjenih nacija i Ministarstva ekonomije i regionalnog razvoja. Nove kooperative u Srbiji osnivaju se najviše u oblasti poljoprivrede, ekoloških inicijativa povezanih sa razvojem lokalne zajednice i preduzetničkih inicijativa u okviru ženskog pokreta. Mreže agro-kooperativa koje udružuju nevladine organizacije, akademske institucije i kooperative organizovale su veliki broj seminara za sticanje veština, a zastupanje i pregovaranje sa državom u vezi izgradnje podsticajnog pravnog okvira je u toku. Kao poseban vid poljoprivrednih kooperativa nastaju različiti oblici nezavisnih organizacija koje kao male kompanije preuzimaju aktivnosti koje bi se mogle svrstati u ekološke kooperative. Ovde se uglavnom radi o programima koji pod zaštitom prirodne sredine podrazumevaju proizvodnju zdrave hrane što postaje vrlo popularno u savremenim uslovima. U ovu klasifikaciju bi se mogle svrstati i kooperative koje se povezuju sa turizmom, lokalnim stvaralaštvom, podsticanjem tradicionalnog stvaralaštvava (štrikanje, tkanje) i drugim aktivnostima povezanim sa lokalnom turističkom ponudom. Polazeći od podataka da su žene najveći gubitnici u tranziciji, zadruge su prepoznate i kao model ekonomskog osnaživanja žena, koji posebno promoviše i afirmiše Asocijacija za žensku inicijativu, u okviru projekta „Žensko zadružarstvo - izazov i sansa“. I u Srbiji su osnovane socijalne kooperative slične onima koje smo opisali na primeru Italije, a bave se socijalnim uslugama i uglavnom se odnose na osobe sa invaliditetom. Na primer, socijalna kooperativa Vivere Kragujevac bavi se zbrinjavanjem lica sa invaliditetom, njihovim zapošljavanjem, javnim zastupanjem i dnevnim smeštajem, a unutrašnja organizacija ove i sličnih novih organizacija odgovara opisanom modelu i zadružnom tipu upravljanja.

## Zaključci

Osnovni zadatak ovog dokumenta i sprovedenih istraživanja jeste doprinos daljem razvoju institucionalnih kapaciteta i mehanizama podrške sektoru MSPP, posebno segmentu socijalnog preduzetništva u Srbiji.

Konstatiše se da osnovnu institucionalnu infrastrukturnu podršku u Srbiji čine sledeće institucije:

- Obrazovne institucije formalnog i neformalnog obrazovanja sa programima za razvoj kulture, veština i vrednosti preduzentišta, Nevladin sektor, Nacionalna agencija za regionalni razvoj, regionalne razvojne agencije i regionalne agencije i centri MSPP, Opštine sa svojim LER kancelarijama i drugim punktovima podrške, Inkubatori, industrijske zone, zone unapređenog poslovanja, Mediji, Privredne i zanatske komore i udruženja MSPP, kao i finansijske institucije koje nisu predmet ovog izveštaja, s aspekta programske uključenosti obrazovanja za preduzetničke sposbnosti u formalnom i neformalnom obrazovanju, vrednosti, predmeta, ishoda, ljudskih kapaciteta, pokrivenosti teritorije usluga za MSPP u oblasti SP.

Postoji neophodnost kontinuiranog usavršavanja sposobnosti, veština i znanja zaposlenih u institucijama o socijalnom preudžetništvu, vrednostima i motivaciji.

Neophodno je povećati svesnosti i vidljivost usluga podrške obuke i obrazovanja socijalnim preduzećima, preduzetnicima; povećati nivoa informisanosti potencijalnih socijalnih preduzetnika i onih koji žele da osnuju vlastito preduzeće, o postojanju programa, studija i obuke i njihovoј raspoloživosti, prilagoditi ponude usluga podrške obuke i obrazovanja tražnji od strane socijalnih preudžetnika, kao i vrste kanala promocije promocije; proširiti organizacione punktove RA i mesta za uspostavljanje kontakta sa mogućim korisnicima UP RA preporučuje se izgradnja više direktnog obraćanja, i ličnih poseta kojima se gradi i poverenje sa klijentima, direktnih kontakata sa socijalnim preudžetćima i preduzetnicima, iako je to najskuplji vid promocije usluga podrške MSP; formulisati usluge podrške prema veličini SP ili socijalnog preudžetnika, socijalne kooperativе. Često mali preduzetnici, zanatlije imaju najveću potrebu za uslugama «One Stop Shop», kao što je veća potreba za finansijskim uslugama izražena kod malih preduzeća ispod 10 zaposlenih. Formulisanje usluga podrške prema fazi životnog ciklusa SP početnici, oni koji tek osnivaju firmu iskazuju najjaču potrebu za najvećim brojem usluga, posebno u odnosu na MSP u razvijenijim fazama životnog ciklusa preduzeća. Ovo iskust-

vo je vredno za regionalne agencije u izradi njihove strategije podrške. Formulisanje usluga podrške prema lokaciji SP, pošto se potrebe za usluzgama podrške sektoru MSPP od starne RA ipak vrlo razlikuju u odnosu na lokaciju, neophodno je izgraditi potpuno nov pristup i diferencirati usluge podrške MSPP na opštinskom nivou, u razvijenim i manje razvijenim opštinama, sačiniti i odrežene analize nekih specifičnih mikrolokacija, ruralnih krajeva, da bi RA boe doprinele razvoju MSPP. Formulisanje usluga podrške u odnosu na pol, obrazovanje menadžera i vlasnika SP. U odnosu na obrazovanje, srednje obrazovani i univerzitetски obrazovani vlasnici i menadžeri MSP izražavaju veću potrebu za uslugama podrške, za savetima i konsultantskim uslugama, oni sa osnovnom školom, za uslugama obuka. U odnosu na specifične oblasti, vidljivo je da preduzetnici i mikro firme knjigovodstvene, finansijske, pravne polsove organizuju van svoje organizacije, i zato imaju potrebu za njima veću od drugih firmi. Nema mnogo izraženih potreba za uslugama istraživanja i razvoja, menadžmenta i kvalifikacije zaposlenih, a što je centralno poslovno područje vezano za razvoj i konkurentnost MSP. Izuzetno je važno da se diferenciraju usluge podrške prema polu, posebno za ženske preduzetnike, kao i za osebe sa invaliditetom u oblasti razvoja socijalnog preduzetništva, koje ima specifične zahteve i profile zainteresovanih, formiranje posebnog medijskog punkta unutar NARAR za programiranu promociju SP.

Koncentracija na socijalno preduzetništvo treba da rezultuje i dizajnom obuka i obrazovanja za osposobljavanje ljudskih resursa zainteresovanih za sticanje veština i talenta u preduzetničkom podsticanju socijalne potrebe. To treba da bude podrška njihovom iskrenom radu, prepoznavanju jedinstvenih izazova, šansi, i kvaliteta u nameri da ostvare socijalnu vrednost.

Promocija praktičnih programa za socijalno preduzetništvo sa mladim ljudima kojima se jača preduzetničko shvatanje i pristup, u školama i fakultetim, van školskoih institucija, gde je moguđnost promena veća, prepoznavanje i odgoj potencijala za socijalno preduzetništvo i aktivnosti unutar celog obrazovnog procesa zahtevan je i složen posao u odnosu na partnerstvo postojećih institucija i njihovu kontinuiranu posvećenost

Veštine veće zapošljivosti i održanja zaposlenosti, kreiranje treninga, podrška volonterskom radu, jačanje socijalno motivisnog angažovanja su širi kontekst potencijalnih aktivnsot u oblasti razvoja i održanja ljudskih resursa u socijalnom sektoru. Promocija razvoja veština socijalnih preduzetnika kroz stručno obrazovanje, trening na radnom mestu, praksi, kao i kroz formalno obrazovanje, porazumeva i povećana ulaganja u socijalne preduzetnike i preduzimanje rizika u isporuci usluga, jačanje njihove inovativnosti, korisnički

vodenih usluga i lokalnih rešenja socijalnih problema, kao i usmeravanje finansiranja na mnogobrojne ishode i uticaj, nego na rezultate. Da bi ovi ljudski resursi - individualci koji vode socijalne promene, stvaraju rešenja problema, kombinovali različite resurse, šanse i inovacije u praktičnoj aktivnosti, neophodno je da sistematski razvijaju poslovne veštine i veštine kroz praktično učenje, podržavaju i jačaju nove lidere različite od onih u poslovnom svetu, uspešno vode organizacije i lično se angažuju u zajednici na rezultatima. Bitno je da stiču znanja o prezentovanju potreba, interesa i rešenja socijalnih problema, znanje o advokaturi socijalnih aspiracija, partnerstvu, zajedničkom i timskom radu, sposobljavanju lidera da rade u korist socijalne budućnosti i budućnosti životnog okruženja.

### Literatura

- Grozdanić R.: *Preduzetništvo*, TFC, 2006  
Duke University, Fuqua School of Business, Center for the Advancement of Social Entrepreneurship  
Harvard University, Harvard School of Business, Social Enterprise  
NYU Stern, Berkley Center for Entrepreneurial Studies, Stewart Satter Program in Social Entrepreneurship  
Oxford University, Said Business School, Skoll Center for Social Entrepreneurship  
Pace University, Helene & Grant Wilson Center for Social Entrepreneurship  
The School for Social Entrepreneurs (UK)  
Northwestern's Kellogg School of Management, Center for Nonprofit  
Columbia Business School, *Research Initiative on Social Entrepreneurship*  
Global Social Benefit Incubator  
Kauffman Center Clearinghouse on Education  
Draper-Richards Foundation  
The Manhattan Institute  
The Center for Corporate Citizenship at Boston College  
Colorado State U - Global Social and Sustainable Enterprise Program  
Cambridge University, Judge Institute, *MSt in Community Enterprise*  
Stanford University Graduate School of Business, Center for Social Innovation

## **TRAINING, EDUCATION AND EMPLOYMENT FOR THE SOCIAL ENTERPRISES NEEDS IN SERBIA**

### **Abstract**

This paper researches education measures which has to be identified and implemented in the purpose of human capital capacities, capabilities improvement in social entrepreneurship sector. In that aim an survey of existing services, institutions and education programmes are presented, as well as suggestions on better structure and sophistication according to the best EU practice.

**Key words:** education programmes, human capital capacities,social entrepreneurship

*Doc. dr Jugoslav Aničić\**  
*Doc. dr Zoran Čekerevac\*\**

## **EKONOMSKA POLITIKA I PREDUZETNIŠTVO – RASKORAK IZMEĐU POSTAVLJENIH CILJEVA I OSTVARENIH REZULTATA**

### **Rezime**

Proces tranzicije srpske privrede u tržišnu privedu krajem 90-ih godina doveo je i do značajnijeg razvoja malih i srednjih preduzeća, koja su trebala da postanu nosioci privrednog razvoja i nadomeste pad aktivnosti velikih privrednih sistema. Zbog svojih prednosti u odnosu na velike sisteme, a pre svega u sposobnosti bržeg prilagođavanja savremenim tržišnim zahtevima, ovom sektoru je strateškim dokumentima Vlade Srbije predviđena značajna uloga u privrednom i sveukupnom razvoju zemlje. Posle deset godina sprovodenja neoliberalne ekonomske politike, cela privreda Srbije se nalazi, po svim važnijim ekonomskim pokazateljima na samom začelju u odnosu na zemlje EU, ali i našeg regiona. Ekonomска политика у narednom periodu mora se zasnivati na značajnijem podsticaju inovacija i preduzetništva u cilju stvaranja konkurentne privrede sposobne za tržišnu utakmicu sa razvijenim ekonominjama sveta.

**Ključne reči:** preduzetništvo, inovacije, konkurenčnost, ciljevi, rezultati.

### **1. Uvod**

Sektor malih i srednjih preduzeća i preduzetništva dobio je početkom tranzicionog perioda značajno mesto u razvojnim planovima naše zemlje kroz Strategiju razvoja za period 2003-2008. godine, a zatim od 2008-2013. godine koje su precizirane Akcionim planovima i drugim operativnim aktivnostima na njihovom sprovodjenju. U donošenju ovih razvojnih dokumenata naša zemlja se oslanjala na pozitivna iskustva razvijenih zapadnih

\*

Fakultet za preduzetnički biznis, Beograd

\*\*

Fakultet za industrijski menadžment, Kruševac

zemalja (SAD, Japan, EU) i pojedinih zemalja okruženja koje su postigle visoke privredne rezultate zahvaljujući razvoju ovog sektora.

Međutim, sveukupna ekonomska politika koja je sprovedena u tranzisionom periodu nije pogodovala razvoju ovog sektora, naprotiv, postignuti skromni rezultati su najvećim delom posledica pogrešne ekonomske politike. Postavljeni ciljevi izraženi kroz povećanje konkurentnosti privrede i izlazak na inostrana tržišta, otvaranje novih radnih mesta, ravnomeran regionalni razvoj i dr. su potpuno izostali, pa je naša zemlja po najvažnijim ekonomskim pokazateljima danas još više udaljena, ne samo od razvijenih zapadnih ekonomija, već i od drugih tranzisionih zemalja i zemalja okruženja.

Suočeni sa izuzetno slabim ekonomskim rezultatima tranzisionog perioda, čiji su krajnji efekti velika nezaposlenost, nizak životni standard i velika zaduženost zemlje, kreatori ekonomske politike nastoje da naprave zaokret u smislu da se „novi model“ privrednog razvoja zasniva na „tri stuba“ – povećanju investicija, većoj podršci realnom sektoru, posebno izvozno orijentisanom, kao i ulaganju u infrastrukturu. Teoretska postavka ovakvog razvoja nije sporna, ali se, imajući u vidu dosadašnju praksu postavlja pitanje sproveđenja ove strategije, pošto su se do sada donete strategije pokazale kao neobavezan dokumenat njihovih donosilaca.

U tom smislu, namera ovog rada je da ukaže na osnovne uzroke pada ekonomske aktivnosti u tranzisionom periodu, probleme i teškoće sa kojima se susreće sektor malih i srednjih preduzeća i preduzetnika, i da ukaže na moguće aktivnosti i mere, kao i pravce delovanja za oporavak ovog sektora i njegovo značajnije uključivanje na domaće i inostrano tržište, zašta, po našem mišljenju, postoje objektivne mogućnosti i prepostavke.

## **2. Strategija razvoja privrednog sistema početkom tranzicije**

Društveno-ekonomske reforme započete 2000. godine u Republici Srbiji su značajno mesto, pored privatizacije i direktnih stranih investicija, dale i razvoju sektora malih i srednjih preduzeća i preduzetnika (u daljem tekstu MSPP). Ona su trebala da budu pokretači ekonomskog razvoja, obzirom na lošu ekonomsku situaciju i perspektivu velikih privrednih sistema.

Svoje mesto i ulogu pokretača privrednog razvoja ovaj sektor je dobio i kroz Strategiju razvoja malih i srednjih preduzeća i preduzetništva za pe-

riod 2003-2008. godine, Akcioni plan za stimulaciju razvoja malih i srednjih preduzeća i preduzetništva 2005-2007. godine i Strategiju razvoja konkurentnih i inovativnih malih i srednjih preduzeća za period od 2008. do 2013. godine. U ovim dokumentima je prepoznat značaj i uloga MSPP u cilju stvaranja konkurentne ekonomije zasnovane na znanju, novim tehnologijama i inovativnosti. Od preduzetništva je očekivan veliki doprinos u ekonomskom i sveukupnom društvenom razvoju, po ugledu na razvijene zemlje EU i tranzicione ekonomije iz našeg okruženja. Očekivao se brži izlazak na inostrana tržišta, prvenstveno EU, usvajanje potrebnih standarda i značajan doprinos smanjivanju razlika u nivou razvijenosti. Poseban akcent je stavljen na otvaranje novih radnih mesta, s obzirom na veoma visoku stopu nezaposlenosti tokom celog tranzicionog perioda.

Uspešan rast i razvoj sektora MSPP doneo bi srpskoj privredi ekonomске i socijalne efekte. Najvažnije ekonomске prednosti su: tržišna i tehnološka fleksibilnost, bolje uočavanje tržišnih šansi, logistička podrška velikim privrednim sistemima, lakša primena savremenih menadžment tehnika, međusobna poslovna saradnja koja podstiče privredni razvoj, posebno na lokalnom i regionalnom nivou. Najznačajnije prednosti socijalne prirode su: povećanje zaposlenosti, razvoj preduzetničke klime u privredi, uspostavljanje boljih odnosa sa partnerima u poslovnom lancu, bolje obuhvatanje potreba zaposlenih, doprinos razvoju lokalne zajednice, zapošljavanje posebnih kategorija (mladi, žene, etničke grupe, invalidi i dr.).

Strategijom privrednog razvoja se trasiraju pravci privrednih tokova koji treba da dovedu do ostvarenja ključnih razvojnih ciljeva jedne ekonomije. Strategija treba da identifikuje ključne elemente za ostvarivanje strateških ciljeva a to su komparativne prednosti nacionalne privrede, osnovni dugoročni ciljevi i putevi kojima se od komparativnih prednosti dolazi do ostvarivanja strateških ciljeva.

Takođe, strategija podrazumeva da svaki razvoj ima svoju listu prioriteta, koje treba prepoznati, kao i identifikovati ključne faktore razvoja, koji se vremenom menjaju. Nijedan faktor sam za sebe niti parcijalna ekonomска mera ne daje samo pozitivne efekte, već postoji dejstvo pozitivnih i negativnih efekata a zadatak ekonomске politike je da utvrdi optimalan odnos između pozitivnih i negativnih faktora i ostvari maksimalni rezultat za svoju privedu.

Razvojni ciljevi se zasnivaju na komparativnim prednostima koje jedna nacionalna ekonomija ima, a oni se definišu na osnovu SWOT analize u kojoj se realno utvrđuju prednosti, slabosti, mogućnosti i opasnosti koje mogu uticati na privredni razvoj zemlje. Izbor prioriteta u strategiji privrednog razvoja je izuzetno značajan, a greške u tom procesu imaju velike negativne posledice na privredni razvoj nacionalnih ekonomija, posebno malih i nerazvijenih, u koje spada i naša.

Osnovni cilj svake strategije privrednog razvoja treba da bude usmeren ka povećanju društvenog blagostanja, što se postiže podizanjem standarda stanovništva uz dinamičan i održiv privredni razvoj. Održivi privredni razvoj predstavlja integralni ekonomski, tehnološki, socijalni i kulturni razvoj, usklađen sa potrebama zaštite i unapređenja životne sredine, koji obezbeđuje sadašnjim i budućim generacijama zadovoljenje njihovih potreba i poboljšanje kvaliteta života.

Razvoj sektora MSPP Srbija je mogla da razvija na iskustvu velikih ekonomskih sila kao što su SAD, Japan, EU, kao i zemalja u okruženju: Slovenija, Hrvatska, Mađarska, Ceška i dr. Sve ove zemlje su pre nas veoma uspešno uspostavile preduzetničku ekonomiju u čemu su države odigrale ključnu ulogu preko kreiranja i neprestanog unapređenja zakonskog okvira i privrednog ambijenta koji je pogodovao razvoju ovog sektora. Pružanjem značajne finansijske, ali isto tako i sistemske nefinansijske podrške ovom sektoru, u ovim zemljama je ostvaren cilj kreiranja preduzetničkog društva i preduzetničke kulture, kao osnove za blagostanje društva.

Višegodišnji programi razvoja sektora MSPP u ovim zemljama su doveli do ostvarenja ciljeva koji su postavljeni ekonomskom politikom. Tako je, na primer, u EU učenje za preduzetništvo postavljeno kao zadatak za zemlje članice, da utkaju u svoje obrazovne sisteme, kako bi se mlade generacije odgajale u duhu kreativnosti, konkurenциje i preduzetništva. Mreža evropskih preuzeća je viši oblik institucija koje imaju za zadatak da povezuju MSP sa institucijama EU, podstiču inovacije i saradnju sa inostranstvom. Razvoj mreže regionalnih agencija MSPP ima za rezultat da ovaj sektor može da dobije podršku u pravom trenutku na pravom mestu, a ne u nekim centralizovanim i birokratizovanim institucijama, dok su naučno-tehnološki parkovi postali nosioci razvoja pojedinih regiona širom EU.

### **3. Ekomska politika i preduzetništvo u tranzicionom periodu**

Osnovni cilj strategije privrednog razvoja - povećanje društvenog blagostanja, izražen kroz rast standarda stanovništva uz dinamičan i održiv privredni razvoj, je danas, deset godina od početka tranzicije daleko od svog ostvarenja. Po osnovnim pokazateljima razvoja, Srbija daleko zaostaje ne samo za zemljama članicama EU, nego i za zemljama u okruženju. Što je još gore, relativna pozicija naše zemlje se prema izveštajima međunarodnih rejting agencija i institucija vremenom pogoršava. Tako, na primer, prema poslednjem izveštaju Svetskog ekonomskog foruma „Indeks globalne konkurentnosti“, Srbija je pala sa prošlogodišnjeg 93. na 96. mesto u svetu, sa tendencijom daljeg pada po ovom, ključnom pokazatelju snage privrede jedne ekonomije. Činjenice da je BDP u Srbiji od cca 4.000 € po stanovniku među najnižim u Evropi ( EU (15) 29.000 € , Slovenija 18.000 €, Hrvatska 14.000 € ), da su neto zarade ispod 400 € takođe najniže u okruženju (Slovenija 950 €, Hrvatska 725 €), da spoljni dug, prema podacima Narodne banke Srbije, polovinom ove godine iznosi 23,8 mlrd. € dovoljno govore o katastrofalnoj ekonomskoj politici tranzicionog perioda. Da podsetimo, kreatori ekomske politike na početku tranzicije opredelili su se za politiku privatizacije, liberalizacije i deregulacije, uz potpuno zapostavljanje realnog sektora, posebno industrije. Privatizacija se odvijala potpuno netransparentno, po volji interesnih grupa, uz neobaveznost novih vlasnika da nastave dotadašnju delatnost preduzeća, što je dovelo do opšte deindustrijalizacije i praktično nestanka tradicionalno uspešnih sektora srpske privrede.

Preduzetništvo se u Srbiji, i pored deklarativne podrške od strane svih učesnika na ekonomskom tržištu, razvija pod nepovoljnim okolnostima. Naime, dok na jednoj strani imamo prepostavke velikog broja preduzetnika da ispune uslove koji su potrebni za uspešno poslovanje kao što su: naporan rad, lična inicijativa i motivacija, spremnost na rizik, poslovne veštine i prethodno iskustvo, stečeno obrazovanje i kontinuiranu edukaciju. Na drugoj strani imamo prepreke uspešnom poslovanju, koje se vremenom ne smanjuju, već, naprotiv, mnoge od njih pojačavaju.

Nedostatak finansijskih sredstava je jedan od ključnih problema za razvoj sektora MSPP u celom tranzicionim periodu, bez znakova poboljšanja i u narednom periodu. Državne institucije za finansijsku podršku razvoju ovog sektora (Fond za razvoj, regionalne agencije) imaju mali finansijski potencijal da prate iole značajnije investicione projekte, posebno

u oblasti proizvodnje. Zbog toga su MSPP prinuđeni da svoje aktivnosti finansiraju spoljnim zaduživanjem kod bankarskog sektora, pod izuzetno ne povoljnim uslovima – previsoke kamatne stope, osiguranje kredita, hipoteke, neadekvatni rokovi kreditiranja, uz obaveznu valutnu klauzulu. Nažalost, ovakva situacija je direktna posledica državne politike u bankarskom sektoru, koja je postojećim bankama obezbedila kartelski položaj na našem finansijskom tržištu. U Srbiji ne postoji razvojna banka sposobna za dugoročno kreditiranje privrede, a Zakonom o bankama iz 2005. godine, ukinute su male finansijske institucije i štedno-kreditne zadruge, koje bi zbog svoje operativnosti i fleksibilnosti bile pravi finansijski partneri sektoru MSPP.

Monopolski položaj pojedinih trgovinskih lanaca omogućuje im da diktiraju uslove malim dobavljačima a posebno rokove plaćanja koji često prelaze 120 dana . Ne postoji čarobni štapić da mali proizvođač, koji finansira proizvodnju skupim bankarskim kreditima, sa kamatama preko 10% godišnje i valutnom klauzulom, a svoju robu naplaćuje za 120 dana u dinarima, bude konkurentan na domaćem, a posebno inostranom tržištu. Ovo imajući posebno u vidu potpuno neselektivan uvoz, koji se čitavu deceniju vrši radi ostvarenja profita uvoznog lobija. Umesto subvencionisanja proizvođača, država je subvencionisala trgovinske lance sa ciljem smanjenja ne likvidnosti u privredi, ali je taj novac uglavnom završio kod dobavljača koji su zavisna pravna lica trgovinskih lanaca. Ministarstva koja su dala subvenционisane kredite „ne vode evidenciju“ datih kredita i ne znaju njegove korisnike, jer ih plasiraju preko poslovnih banaka, iako se radi o novcu iz budžeta (poreskih obveznika).

Prema izveštaju Svetskog ekonomskog foruma, najveća prepreka biznisu u Srbiji je korupcija, velika birokratija i politička nestabilnost. Sve ove negativnosti su u nadležnosti Vlade Srbije i njenih institucija. Rezultate pojedinih državnih organa, koji se uhvate u koštač sa rešavanjem ovih problema, veoma često neutrališu drugi državni (drugostepeni) organi ili sudske instance, pod pritiskom političkih i tajkunskih lobija. Pitanje odgovornosti za propadanje preduzeća srpske privrede se sve više potiskuje u drugi plan: da li su preduzeća neuspešna zbog ekonomskih razloga, unutrašnjih slabosti ili zbog korupcije u državnim institucijama koje su njima upravljale, sprovodile privatizaciju ili restrukturiranje? Kada će (da li će uopšte) biti utvrđeno poreklo kapitala naših vodećih biznismena (tajkuna)? Zašto nji-

hov kapital nije uložen u otvaranje proizvodnih pogona (industriju) i otvaranje novih radnih mesta?

Kao posledica promašene ekonomske politike jeste i pad zaposlenosti od čitavih 12,5% u prvom kvartalu 2010. godine u odnosu na prvi kvartal 2008. godine.

**Tabela 1. Pad BDP i zaposlenosti u zemljama CIE za period I kvartal 2008.- I kvartal 2010.**

R.br.	Zemlja	Pad BDP	Pad zaposlenosti
1	Bugarska	7,00	6,10
2	Češka	4,90	3,00
3	Hrvatska	9,70	2,00
4	Mađarska	7,90	2,90
5	Poljska	-4,80	-0,30
6	Rumunija	9,70	1,20
7	Slovenija	7,00	1,20
8	Slovačka	7,60	5,40
9	Srbija	4,70	12,50

Izvor: FREN, časopis „Kvartalni monitor“, septembar, 2010.

Od aprila 2008. godine do aprila ove godine broj zaposlenih u Srbiji je smanjen za oko 374.000 i sa stopom nezaposlenosti od 20,1 % Srbija je rekorder u regionu Centralne i Istočne Evrope. Među privrednim granama, najgore je prošla preradivačka industrija gde je bez posla ostalo 15.000 ljudi, zatim građevinarstvo sa padom zaposlenosti od 6.000 lica, dok je u poljoprivredi smanjenje 2.000 zaposlenih.

Unutrašnje slabosti sektora MSPP su loše finansijsko stanje (nelikvidnost, neinvestiranje), nizak tehnološki nivo i nizak kvalitet proizvoda, neiskorišćenost kapaciteta, neusklađenost sa standardima, nerazvijene menadžerske veštine, nedostatak informacija o tržištima, neinventivnost i neprihvatanje rizika i sl. Prednosti na kojima treba da se zasniva razvoj sektora MSPP su u dobrom geografskom položaju Srbije, jeftinoj a relativno kvalifikovanoj radnoj snazi, prorodnim potencijalima. Da bi ove prednosti došle do punog izražaja neophodna je kvalitetnija finansijska podrška od

strane države i banaka, umrežavanje sektora sa relevantnim nefinansijskim institucijama, udruživanje (klasterizacija i dr.), jačanje inovacionih kapaciteta i primene informacionih tehnologija, stimulativno zakonodavstvo za razvoj sektora i sl.

Sektor MSPP će u budućem periodu biti još jače izložen inostranoj konkurenциji pa je u tom smislu neophodno što pre eliminisati postojeće negativnosti i propuste koji su evidentni u dosadašnjem periodu razvoja, kako bi se povećala konkurentnost ovog sektora a time i celokupne privrede i mogućnost izlaska na razvijena inostrana tržišta, učešće u ravnopravnoj međunarodnoj utakmici i nasušno potrebno povećanje izvoza.

Ohrabruje najave iz Vlade Srbije da će „novi model“ privrednog rasta<sup>1</sup> biti zasnovan na „tri stuba“ – povećanju investicija, većoj podršci privredi a posebno izvozno orijentisanoj, i ulaganju u infrastrukturu, što je, ujedno i priznanje da je dosadašnji model bio promašaj. Ključni predlog novog modela je da se rast potrošnje zameni rastom ulaganja tako da učešće investicija u BDP u 2015. godini dostigne 25% a u 2020. godini 28%, uz istovremeno smanjenje učešća potrošnje u BDP sa 92,5 % u 2011. godini na 81 % u 2020 godini. Osnovu za rast proizvodnje treba da obezbedi rast investicija sa 4,9 milijardi evra, koliko su iznosile u 2009. godini na čitavih 15 milijardi evra u 2020. godini, uz direktne strane investicije od 2,3 milijarde evra godišnje.

Novom strategijom se predviđa privredni rast u proseku 5,8 % godišnje da bi 2020. godine BDP dostigao iznos od 52,7 milijardi evra ili cca 8.000 E po stanovniku. Ovom dinamikom bi zaposlenost porasla za 16,9%, odnosno bilo bi otvoreno oko 430.000 novih radnih mesta. Strategija predviđa i značajno povećanje izvoza roba i usluga u BDP koje bi bilo povećano sa 27,6% u 2009. godini na 65 % u 2020. godini, uz veliko smanjenje platno-bilansnog deficit-a.

Na čemu se zasniva ovakav optimističan scenario privrednog razvoja? Naime, u toku je sprovođenje ranije donetih strategija i akcionih planova koji nisu vremenski istekli, a novu strategiju nude i usvajaju isti kadrovi koji su do sada, očigledno slabo sprovodili prethodne strategije i doveli do izrazito negativnih rezultata srpske privrede. Da li će i nova strategija biti

<sup>1</sup>

Strategija privrednog razvoja Srbije do 2020. godine predstavljena je pocetkom oktobra o.g. od strane Vlade Srbije i njenih autora pod nazivom “Postkrizni model privrednog rasta i razvoja Srbije od 2011. do 2020. godine”

samo „mrtvo slovo na papiru“, još jedan neobavezujući dokumenat za njene donosioce? Iskustvo nam pokazuje da su dosadašnje dugoročne mere vrlo često napuštane i prekidane kratkoročnim merama koje su služile za dnevno-političke potrebe stranaka na vlasti u predizbornim i drugim kamp-anjama. Da li će ovoga puta biti drugačije, odnosno da li isti kreatori ekonomske politike mogu da naprave zaokret od populističke ekonomske politike zasnovane na prekomernoj potrošnji i uvozu, ka razvojnoj ekonomskoj politici u uslovima sveprisutne korupcije u svim društvenim porama?

#### **4. Rezultati poslovanja preduzeća u tranzicionom periodu**

Ekonomska politika u tranzicionom periodu dovela je srpsku privrednu, a posebno realni sektor u veoma nezavidnu poziciju. Svi segmenti privrede su u finansijskim teškoćama, kako veliki privredni sistemi tako i sektor malih i srednjih preduzeća i preduzetnika. Problemi u kojima se realni sektor privrede nalazio početkom tranzicionog procesa, danas su još drastičniji i više izraženi, počev od tehnološkog zaostajanja, visokih troškova proizvodnje, opšte nekonkurentnosti, nelikvidnosti, nedovoljne i neadekvatne podrške bankarskog sektora i nadležnih državnih institucija, pa do smanjenje inostrane i domaće tražnje i sl.

Srpska privreda je već duže vreme pritisnuta problemom hronične nelikvidnosti: krajem 2009. godine evidentirano je 66.438 preduzeća, preduzetnika i drugih pravnih lica kojima su računi blokirani<sup>2</sup>, odnosno koja su poslovno nesposobna, sa iznosom ukupne blokade preko 300 milijardi dinara. Tako izrazita i široko rasprostranjena poslovna nesposobnost utiče na ukupnu privrednu aktivnost, sposobnost privrednih subjekata da izmiruju ugovorne obaveze, obaveze prema državi po osnovu poreskih prinadležnosti, poveriocima, bankama po osnovu povraćaja odobrenih kredita, kao i na ukupnu investicionu aktivnost i dr.

---

2

Prema rezultatima ankete koja je sprovedena u periodu februar-jul 2010. godine, na uzorku od 16.752 privredna subjekta na teritoriji Srbije, od strane Sektora za privrednu Unije poslodavaca Srbije, nelikvidnost je i dalje najveća teškota sa kojom se privrednici suočavaju; cak 58,11% privrednih subjekata svoja potraživanja naplaćuje u roku dužem od 120 dana (cetiri meseca).

**Tabela 2: Rezultati poslovanja privrednih društava u milionima dinara**

OPIS	2009		2008	
	Iznos	Broj privrednih društava	Iznos	Broj privrednih društava
1. Neto dobitak	278.217	51.114	300.026	54.960
2. Neto gubitak	373.949	31.260	343.533	28.165
Negativan neto finansijski rezultat	95.732		43.507	

Izvor: Agencija za privredne registre, Saopštenje o rezultatima poslovanja privrede u Republici Srbiji ostvarenim u 2009. godini

Tabela 2. pokazuje da su privredna društva u Republici Srbiji u 2009. godini na ukupnom nivou iskazala negativan neto finansijski rezultat u iznosu od 95.732 miliona dinara, koji je u odnosu na prethodnu godinu veći za 120,00% uz činjenicu da je čak 31.260 privrednih društava poslovalo sa gubitkom. Iako mala i srednja preduzeća čine 98,9% ukupnog broja preduzeća, pretežan uticaj na privredu Republike Srbije i dalje imaju velika preduzeća. Naime, u 2009. godini velika preduzeća su zapošljavala 42,5 % od ukupnog broja radnika, ostvarila više od polovine ukupnih prihoda celokupne privrede, ali i više od dve trećine negativnog neto finansijskog rezultata (74.529 miliona dinara).

U strukturi ukupnih izvora sredstava u 2009. godini (Tabela 3) kapital učestvuje sa 42,4% a kratkoročne i dugoročne obaveze sa 38,7% odnosno 17,6% što znači da je jako nepovoljan odnos izmedju sopstvenih i pozajmljenih izvora finansiranja, koji se i pogoršao u odnosu na prethodnu godinu. Učešće sopstvenog kapitala u ukupnim izvorima finansiranja smanjeno je sa 39,7% u 2008. godini na 36,7% u 2009. godini što ukazuje na pogoršanje finansijske strukture privrednih društava. Ukupne obaveze privrednih društava u 2009. godini su povećane za 9,3% u odnosu na prethodnu godinu, i to dugoročne za 13,3% a kratkoročne za 7,2% što za posledicu ima povećanje zaduženosti privrednih društava tako da je jedan dinar pozajmljenog kapitala pokriven svega sa 0,64 dinara sopstvenog kapitala (u 2008. godini taj odnos je bio 0,71).

I pored otežanog pristupa eksternim izvorima finansiranja ukupni krediti u 2009. godini su povećani za 16,3% u odnosu na 2008. godinu tako da su u strukturi ukupnih finansiranja krediti povećali svoje učešće na 24,7% (u 2008. godini 23,2%). Posebno je negativna okolnost da su, zbog nedostatka dugoročnih izvora finansiranja, privredna društva bila primorana da se preusmere na korišćenje kratkoročnih (skupljih) kredita tako da je, posmatrano po ročnosti, struktura kredita pogoršana što pokazuje i podatak da su kratkoročni i dugoročni krediti gotovo podjednako učestvovali u ukupnim kreditima (50,3 % : 49,7%).<sup>3</sup>

**Tabela 3: Izvori sredstava privrednih društava na dan 31.12.2009. godine u 000 dinara**

OPIS	Iznos	Učešće (%)
Kapital	4.024.159.599	42,40
Dugoročna rezervisanja	72.439.681	0,76
Dugoročne obaveze	1.667.552.481	17,60
Kratkoročne obaveze	3.669.677.413	38,70
Odložene poreske obaveze	50.978.785	0,54
Ukupno	9.484.807.959	100,00

Izvor: Agencija za privredne registre, Saopštenje o rezultatima poslovanja privrede u Republici Srbiji ostvarenim u 2009. godini

U takvom privrednom ambijentu, realni sektor je zabeležio pad stope prinosa na ukupna sredstva i sopstveni kapital, dok je opšti racio likvidnosti izuzetno nizak - 0,97, što pokazuje da za servisiranje kratkoročnih obaveza privredna društva moraju da obezbede nova zaduživanja, a to posledično vodi daljem nagomilavanju obaveza i generisanju rasta nelikvidnosti.

---

3

Prikazani podaci iz „Saopštenja o rezultatima poslovanja privrede u Republici Srbiji ostvarenim u 2009. godini“, od strane Agencije za privredne registre

**Tabela 4: Izabrani pokazatelji poslovanja privrednih društava**

OPIS	2009	2008
1. Stopa prinosa na ukupna sredstva posle oporezivanja	0,1%	0,9%
2. Stopa prinosa na sopstveni kapital posle oporezivanja	-2,75%	-1,0%
3. Racio sopstvenog kapitala	38,9%	42,0%
4. Opšti racio likvidnosti	0,97	0,99

Izvor: Agencija za privredne registre, Saopštenje o rezultatima poslovanja privrede u Republici Srbiji ostvarenim u 2009. godini

Rezultati poslovanja privrede u 2009. godini nedvosmisleno pokazuju da je ekonomska politika u tranzisionom periodu zasnovana na liberalizaciji, deregulaciji, prekomernoj javnoj potrošnji i netransparentnoj privatizaciji, doveća srpsku privrednu na izuzetno niske grane, a time je posredno negativno uticala i na visoku nezaposlenost i nizak životni standard stanovništva. Veliki broj poništenih privatizacija<sup>4</sup> i raskida kupoprodajnih ugovora u poslednjih godinu-dve dana nažalost svedoči da se proces privatizacije odvijao u sprezi kriminala, biznisa i politike. Najčešći razlozi raskida ugovora su neispunjavanje obaveza koje se odnose na investiranje i poštovanje socijalnog programa, prestanak proizvodnje, prodaja imovine kupljenog preduzeća i dr. Preduzeća su najčešće kupovana zbog atraktivnih lokacija, nekretnina i zemljišta a zahvaljujući nejasnim propisima i nemarnošću nadležnih državnih službi, ogroman kapital se preselio u ruke malog broja pojedinaca, čiji ciljevi nisu povećanje proizvodnje i zaposlenosti već brza i laka zarada preko monopolskih pozicija, trgovine i uvoza.

## 5. Zaključak

Neoliberalna ekonomska politika zasnovana na privatizaciji, deregulaciji i zaduživanju postigla je izuzetno slabe rezultate u prvoj deceniji ovog veka, tako da je naša zemlja po ključnim ekonomskim pokazateljima na

<sup>4</sup>

Prema podacima Republičkog zavoda za razvoj (“Privreda srbije 2009”) iz jula 2010. godine, od 2.285 potpisanih ugovora o prodaji metodom tenderske i aukcijske privatizacije, izvršen je raskid kupoprodajnih ugovora za 548 preduzeca (26 tendera, 521 aukcija) što cini cak 24 %, a najveći broj ugovora je raskinut sa preduzecima koja posluju u sektoru Preradivacke industrije (246).

samom dnu, u poređenju sa zemljama EU, ali i neposrednog okruženja. Nižak nivo BDP po stanovniku, veliki spoljni dug, ogromna nezaposlenost i nizak životni standard stanovništva rezultat su, pre svega, promašaja u ekonomskoj politici ovog perioda. Pad na 96. mesto po konkurentnosti, prema Izveštaju svetskog ekonomskog foruma, pokazuje da se trend pada srpske privrede i dalje nastavlja, a u posebno teškom stanju je realni sektor privrede – industrija, gradevinarstvo i poljoprivreda.

Sudbinu celog privrednog sektora dele i MSPP: iako imamo značajne prednosti i objektivne potencijale za razvoj ovog sektora, od materijalnih do kadrovskeih, one se u ovom periodu nisu realizovale. Sve dobre mere i aktivnosti na razvoju ovog sektora poništene su ekonomskom politikom koja se odlikuje velikim prisustvom i dominacijom monopolskih struktura, korupcijom, preteranim administriranjem, preskupom finansijskom podrškom i nedovoljnim ostalim vidovima podrške. U takvom okruženju, proklamovani razvojni ciljevi ovog sektora, izraženi kroz strategije i akcione planove, ostali su samo „mrtvo slovo na papiru“ njihovih donosilaca.

Najavljeni zaokret u ekonomskoj politici i nova strategija privrednog razvoja Srbije do 2020. godine, koji se zasnivaju na povećanju investicija, većoj podršci izvozno orijentisanim preduzećima i ulaganju u infrastrukturu, dobra su osnova za dugoročni, realno održiv privredni razvoj. To bi značilo napuštanje populističke ekonomске politike zasnovane na prekomernoj potrošnji, neselektivnom uvozu i zaduživanju i okretanje razvojnoj ekonomskoj politici gde su investicije i proizvodnja u prvom planu. Za uspešnu realizaciju ove strategije, imajući u vidu dosadašnja iskustva, postavljaju se mnogobrojna pitanja od kojih je suštinsko: da li novi model privrednog rasta mogu da sprovedu kreatori dosadašnje, neuspešne ekonomске politike u uslovima sveprisutne korupcije i monopola, za čije ukidanje ne postoji, pre svega, politička volja.

### Literatura

- Narodna banka Srbije (2010), „Analiza duga Republike Srbije“, jun 2010.  
Vlada Republike Srbije : „Nacionalna strategija razvoja Srbije 2006-2012.“, Beograd, 2005.  
Agencija za privredne registre : Saopštenje o rezultatima privrede Srbije u 2009. godini, Beograd, jul. 2010.  
Vlada Republike Srbije: „Strategija razvoja MSPP za period 2003-2008.“, Beograd, 2002.  
Vlada Republike Srbije: „Strategija razvoja konkurentnih i inovativnih MSP za period od 2008. do 2013. godine“, Beograd, 2007.  
[www.emportal.rs](http://www.emportal.rs)

## **ECONOMIC POLICY AND ENTREPRENEURSHIP GAP BETWEEN GOALS AND RESULTS**

### **Abstract**

The process of transition of Serbian economy into a market economy in the late 1990s led to a significant development of small and medium size enterprises, which were supposed to become bearers of economic development and compensate for the fall in activities of large economic systems. Because of its advantages over large systems, especially in the ability of faster adapting to contemporary market requirements, this sector is a strategic document of the Government of Serbia providing significant role in the economic and overall development of the country. After ten years of implementation of neoliberal policy, the entire economy is in all major economic indicators by far the weakest economy when compared to the countries of the European Union and our region. Economic policy in the future must be based on a more significant stimulation of innovation and entrepreneurship in order to create a competitive economy capable to compete with developed economies of the world.

**Key words:** entrepreneurship, innovations, competitiveness, goals, results.

*Dr Ljiljana Jeremić\**  
*Mr Marina Živić\*\**

## **ULOGA MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA U EKONOMSKOM RAZVOJU I ZAPOSLENOSTI U EVROPSKOJ UNIJI**

### **Rezime**

Evropska unija, nastojeći da zadrži i unapredi konkurentnost svoje ekonomije u svetskim razmerama, u fokus stavlja mala i srednja preduzeća kao pokretač ekonomskog razvoja i kreiranja radnih mesta. Lisabonskim partnerstvom za rast i zaposlenost, Aktom o malim preduzećima za Evropu, Statutom evropskih privatnih kompanija, Strategijom ekonomskog oporavka Evropske unije i drugim strateškim dokumentima, Evropska unija pokušava da podrži osnivanje i razvoj malih i srednjih preduzeća. Princip "Misliti prvo na mala preduzeća" je osnova politika ekonomskog razvoja i generisanja novih radnih mesta.

Srbija je donela određene strateške dokumente u oblasti malih i srednjih preduzeća, ali bi po ugledu na evropsku praksu, trebalo imati sistematičniji pristup podršci malih i srednjih preduzeća, imajući u vidu da su pomenuta glavni pokretač sveukupnog razvoja i stabilnosti jedne nacionalne ekonomije.

**Ključne reči:** mala i srednja preduzeća, rast i zaposlenost, politika EU

### **Uvod**

Mala i srednja preduzeća se u opštem slučaju definišu kao ona koja imaju manje od 250 zaposlenih. Ona čine najveći deo evropske ekonomije. Postoji preko 23 miliona malih i srednjih preduzeća u Evropskoj uniji, obezbeđuju oko 75 miliona radnih mesta i predstavljaju 99% ukupnog broja privrednih subjekata u Evropskoj uniji (izvor: Lisbon Partnership for Growth and Employment, page 3). Potrebno je napomenuti da ova preduzeća u nekim sektorima, kao što

\*

Vanredni profesor

\*\*

Asistent.

su tekstilna industrija, gradevinarstvo i proizvodnja nameštaja zapošljavaju do 80% ukupno zaposlenih<sup>1</sup>.

Mala i srednja preduzeća su glavni izvor inovacija i preduzetničkih veština, te doprinose socijalnoj i ekonomskoj koheziji. Pored pomenutog, mala i srednja preduzeća su nezaobilazna u obezbeđivanju snažnijeg i trajnog rasta, stvaranja novih kvalitnih radnih mesta.

Stoga je princip “Mislići prvo o malim preduzećima” (Think Small First) osnovni princip sprovodenja politike evropskog ekonomskog razvoja definisanog Lisabonskim partnerstvom za rast i zapošljavanje<sup>2</sup>.

### **Mala i srednja preduzeća u ekonomskoj krizi**

Mala i srednja preduzeća su posebno osetljiva na opšti pad ekonomskih aktivnosti. Nelikvidnost u relativno kratkom roku može dovesti do pitanja opstanka ovakvog preduzeća. Sa druge strane, fleksibilnost ovakvih preduzeća daje jednoj ekonomiji vitalnost i brži privredni oporavak, posle perioda krize, odnosno recesije. Mala i srednja preduzeća će na podsticaje odgovoriti mnogo brže nego veliki sistemi i u tom smislu, ulaganjem u ove privredne subjekte, država može efikasno da reaguje u smeru održanja i povećanja nivoa zaposlenosti, kao i opšteg ekonomskog i društvenog razvoja.

Kao odgovor na ekonomsku krizu, sa kakvom se Evropa dugi niz decenija nije susrela, Evropska unija ističe potrebu za zajedničkom strategijom koja promoviše evropske principe i dugoročne ciljeve. Pre svega, u fokusu je nastojanje da se održe radna mesta. S obzirom da su mala i srednja preduzeća glavni generator radnih mesta, ovi privredni subjekti su ključni partner u ostvarenju ovog cilja. Da bi se ova preduzeća više osnivala i brže rasla, Evropska Unija sprovodi set mera koje podstiču inovativnost, korišćenje modernih tehnologija, dostupnost finansijskih resursa, smanjenje administrativnih procedura i pristup novim tržištima.

---

1

Implementing The Community Lisbon Programme - Modern SME Policy For Growth And Employment, strana 4.

2

Isto, strana 3

## **Politika Evropske unije prema malim i srednjim preduzećima**

Mala i srednja preduzeća se smatraju „kičmom“ ekonomije Evropske Unije. Razvoj ovih poslovnih subjekata je ključni faktor za postizanje većeg rasta i više radnih mesta u Evropskoj uniji. To je razlog zbog kojeg je politika razvoja malih i srednjih preduzeća postala ključni elemenat Lisabonskog partnerstva za rast i radna mesta od njegovog uspostavljanja 2005. godine<sup>3</sup>.

Mala i srednja preduzeća u Evropskoj uniji se susreću sa sličnim problemima: administrativne prepreke, teškoće u pronalaženju izvora finansiranja i obrazovane radne snage, korišćenje prilika koje pruža jedinstveno evropsko tržište.

Imajući u vidu finansijsku krizu koja je zadesila svet krajem 2008. godine, Evropska Unija je dodatno povećala odlučnost da se mala preduzeća podrže i ojačaju, kako bi se očuvala zaposlenost i opšta stabilnost evropske ekonomije.

Sve aktivnosti usmerene na razvoj preduzetništva imaju sveobuhvatan politički okvir nazvan Small Business Act for Europe – SBA (Akt o malim preduzećima za Evropu), koji su se sve zemlje članice Evropske unije obavezale da implementiraju, iako akt sam po sebi nije pravno obavezujući. Od 2000. do 2008. godine, mala i srednja preduzeća su stvorila više od 8 miliona radnih mesta u okviru EU, što znači da su ovi privredni subjekti zaslužni za kreiranje 80% novih radnih mesta u datom periodu<sup>4</sup>. Očekuje se da će novi pravni okvir, na čelu sa Aktom o malim preduzećima podstići dalji rast uloge malih i srednjih preduzeća u opštem ekonomskom razvoju Evropske unije.

Bitno je pomenuti Statut o Evropskim privatnim kompanijama<sup>5</sup>, koji je deo Akta o malim preduzećima omogućava svim preduzetnicima da osnuju preduzeća i posluju po istim pravilima bilo gde u Evropi. Na taj način je obezbeđeno da preduzeća lakše ulaze u preko graničnu saradnju u okviru Evropske unije, što će direktno unaprediti poslovno okruženje u kojem funkcionišu mala i srednja preduzeća i time unaprediti njihove rezultate poslovanja.

---

<sup>3</sup>

Implementing The Community Lisbon Programme - Modern Sme Policy For Growth And Employment, strana 2

<sup>4</sup>

Small Business Act, FAQ, strana 2

<sup>5</sup>

European Private Company Statute

## **Dostignuća moderne evropske politike za mala i srednja preduzeća**

Implementacija Moderne evropske politike za mala i srednja preduzeća, kao dela Lisabonskog partnerstva za rast i zaposlenost, sprovodi se u kontekstu povećanja ekonomskog rasta: 2006.godine, rast društvenog bruto proizvoda Evropske unije je dostigao 3% - gotovo duplo više nego 2005. Godine, dok je stvoreno oko 3,5 miliona novih radnih mesta. Mala i srednja preduzeća su svakako glavni pokretač rasta zaposlenosti, pre svega u sektorima kao što su transport, građevina, komunikacije i turizam.

Relevantne aktivnosti Evropske komisije su vođene smernicama i obavezama navedenim u Politici u pet ključnih oblasti<sup>6</sup>:

1. Smanjenje birokratskih procedura
2. Omogućavanje malim i srednjim preduzećima bolji pristup tržištima
3. Promovisanje preduzetništva i preduzetničkih veština
4. Razvoj potencijala malih i srednjih preduzeća za rast
5. Jačanje dijaloga i savetovanja sa svim relevantnim stejkholderima

Osim pomenutog, zaključci prolećnog zasedanja Evropskog saveta 2006. godine osnažili su i dopunili pristup Moderne politike o malim i srednjim preduzećima, pozivajući zemlje članice da otključaju poslovni potencijal Evropske unije, sproveodeći pet prioritetnih aktivnosti<sup>7</sup>:

1. Uspostavljanje “one-stop-shop” za osnivanje preduzeća na brz i jednostavan način i smanjenje prosečnog vremena potrebnog za osnivanje firme (do jedne nedelje)
2. Ohrabrvanje preduzetništva, uključujući obuku i trening
3. Regrutovanje novih zaposlenih ne bi trebalo da zahteva više od jedne administrativne tačke
4. Učiniti princip “Misliti prvo na mala preduzeća” (“Think Small First”) vodećim principom u relevantnoj pravnoj regulativi i sistemsku primenu istog
5. Olakšati malim i srednjim preduzećima pristup javnim nabavkama.

Lisabonsko partnerstvo za rast i zapošljavanje ohrabruje sve veći broj zemalja članica da integrišu interes malih i srednjih preduzeća u proces donošenja javnih politika. To je postigнуto kroz različite načine, kao što je kreiranje posebnog tela koje bi predstavljalo interes malih i srednjih predu-

<sup>6</sup>

Implementing The Community Lisbon Programme - Modern Sme Policy For Growth And Employment, strana 5.

<sup>7</sup>

Small and medium-sized enterprises - Key for delivering more growth and jobs. A midterm review of Modern SME policy, strana 3.

zeća, sveobuhvatna evaluacija uticaja zakonodavstva na mala i srednja preduzeća, sistemsko konsultovanje sa malim i srednjim preduzećima, kao i postepeno unapređenje poslovnog okruženja<sup>8</sup>.

### **Politika za inovacije Evropske komisije**

Jedan od ključnih problema sa kojima se mala i srednja preduzeća u EU susreću jeste ograničena mogućnost za istraživačko razvojne aktivnosti koje su osnova za kreiranje tehnoloških i drugih inovacija. Evropska unija je prepoznaла izazove sa kojima se mala i srednja preduzeća u ovoj oblasti susreću i uvela set mera za unapređenje istraživačko razvojnih aktivnosti, edukacije, zaštite intelektualne svojine i slično.

Sedmi okvirni program za istraživanje i tehnološki razvoj (FP7) uključuje brojne podsticaje za učestvovanje malih i srednjih preduzeća, uključujući i veći procenat sredstava kojima se nadoknađuju aktivnosti istraživanja i tehnološkog razvoja od 50% do 70%. Okvirni program za konkurentnost i inovacije (CIP) sa budžetom od oko 3,6 milijarde evra, obezbeđuje malim i srednjim preduzećima bolji pristup finansijskim sredstvima, podržava preduzetništvo, inovacije, informacione tehnologije kao i širu upotrebu novih i obnovljivih izvora energije, kao i unapređenje energetske efikasnosti. Komisija takođe snažno podržava inicijative da se obrazovanje i treninzi učine dostupnim za sve kroz program Life Long Learning<sup>9</sup>.

### **Lakši pristup finansijskim sredstvima**

Evropska investiciona banka je sastavila paket od 30 milijardi evra za kreditiranje malih i srednjih preduzeća, što je povećanje od 10 milijardi evra dostupnih za zajmove ovom sektoru<sup>10</sup>.

Evropska investiciona banka je pojačala fondove u iznosu od jednu milijardu evra, za finansiranje korporacija srednje veličine, koje su ključni sektor

<sup>8</sup>

Isto, strana 4.

<sup>9</sup>

Small and medium-sized enterprises - Key for delivering more growth and jobs. A midterm review of Modern SME policy, strana 4.

<sup>10</sup>

Think Small First – Small Business Act for Europe – Impact Assessment, Commission of the European Communities, strana 11.

ekonomije Evropske Unije. Pored pomenutog, dodatnih milijardu evra biće povučeno Evropskom investicionom fondu za iste svrhe<sup>11</sup>.

Evropska komisija sprovodi paket pojednostavljenih mera koje će znatno ubrzati proces donošenja odluka o finansijskoj pomoći državama članicama. Bilo kakva pomoć državama bi treba da uđe u okvir Lisabonskih ciljeva, pre svega istraživanja, inovacija, treninga, zaštite životne sredine, konkretno, čistih tehnologija, transporta i energetske efikasnosti.

Komisija je privremeno ovlastila zemlje članice da kompanijama olakšaju pristup finansijskim sredstvima, kroz subvencionisane garancije i subvencionisanje kredita za investicije u proizvode koji zadovoljavaju više standarde od onih koji su trenutno na snazi u Evropskoj uniji.

Evropska komisija je povećala fokus na mala i srednja preduzeća u okviru većeg broja programa za zemlje članice, za period od 2007-2013. Strukturalni fondovi i dalje ostaju najznačajniji instrument podrške malim i srednjim preduzećima. Između 16 i 18% ukupne alokacije vezane za Kohezionu politiku (347.4 miliona evra) je planirano da se potroši na mala i srednja preduzeća. Osim toga, Evropski poljoprivredni fond za ruralni razvoj (EAFRD) će uložiti do 10 milijardi evra na podršku osnivanja i razvoja nepoljoprivrednih preduzeća u ruralnim oblastima, obuke i treninga, kao i za mala i srednja preduzeća u sektoru poljoprivrede, prehrambene industrije i šumarstva<sup>12</sup>.

### Smanjenje administrativnih prepreka za razvoj preduzetništva

Nadograđujući se na Akt o malim preduzećima (Small Business Act), u cilju značajnog smanjenja administrativnih prepreka za preduzeća, olakšavaju njihovih novčanih tokova i nastojanja da što više ljudi postanu preduzetnici, Evropska unija i zemlje članice su se obavezale da<sup>13</sup>:

1. Obezbede da osnivanje preduzeća bilo gde u Evropskoj uniji može biti obavljeno u roku do tri radna dana, bez troškova i da zapošljavanje prvog zaposlenog može u potpunosti biti obavljeno na jednom mestu.

<sup>11</sup>

Small and medium-sized enterprises - Key for delivering more growth and jobs. A midterm review of Modern SME policy, Commission of the European Communities, strana 5.

<sup>12</sup>

Small Business Act, FAQ, strana 2.

<sup>13</sup>

Isto.

2. Uklone obavezu za mikro preduzeća da pripremaju godišnje računovodstvene izveštaje (procenjuje se da bi to ovim preduzećima uštedelo ukupno sedam milijardi evra godišnje) i ograničiti obavezan finansijski depozit za osnivanje Evropskog privatnog preduzeća na jedan evro.

3. Ubrzati usvajanje predloga statuta Evropske privatne kompanije i omogućiti im da rade po istim pravilima i uredbama

4. Osigurati da državna uprava plaća svoje dugove, uključujući dugove malim i srednjim preduzećima, za prodane proizvode i usluge, i to u roku od jednog meseca, kako bi se pospešila likvidnost privrednih subjekata. Takođe, fakture izdate u elektronskoj formi treba da imaju istu važnost kao i one u papirnoj formi (to bi smanjilo troškove poslovanja u ukupnoj vrednosti do 18 milijardi evra).

5. Do 75% smanjiti izdatke za primenu patenata i njihovu zaštitu, a za 50% smanjiti troškove uvođenja trgovачke marke.

Smatra se da će samo u oblasti administrativnih prepreka za poslovanje, smanjenje od 25 % pomenutih dovesti do rasta društvenog bruto proizvoda Evropske unije od 1,5%, što u ukupnoj vrednosti čini 150 milijardi evra<sup>14</sup>.

### **Unaprediti pristup malih i srednjih preduzeća konkursima za javne nabavke**

Ne postoje zvanično kvote za javne nabavke kada su u pitanju mala i srednja preduzeća. mogla da apliciraju. Javne nabavke čine oko 1800 milijardi evra u Evropskoj uniji godišnje (oko 16% vrednosti društvenog bruto proizvoda)<sup>15</sup>. Uvodeći stroge kvote javnih nabavki koje se moraju dodeliti malim i srednjim preduzećima, moglo bi doći do ekonomski neefikasnih rešenja, što bi imalo negativne posledice na funkcionisanje tržišta. Jedna studija pokazuje da oko 42% vrednosti javnih nabavki odlazi upravo malim i srednjim preduzećima, upoređujući sa 23% u Sjedinjenim američkim državama<sup>16</sup>. Stoga se EU trudi da na prvom mestu unapredi poslovnu klimu u kojoj će mala i srednja

<sup>14</sup>

Think Small First – Small Business Act for Europe – Impact Assessment, Commission of the European Communities, strana 8.

<sup>15</sup>

Think Small First – Small Business Act for Europe – Impact Assessment, Commission of the European Communities, strana 12.

<sup>16</sup>

Isto.

preduzeća biti bolje informisana i spremna da na vreme i kvalitetno odgovore na uslove konkursa.

Dokumentom *Evropski kodeks najbolje prakse u oblasti unapređenja pristupa malih i srednjih preduzeća javnim nabavkama*, nude se rešenja za osnovne problem sa kojima se susreću MSP u procesu apliciranja i realizacije javnih nabavki, a u skladu sa evropskim zakonodavstvom. Tako se rešavaju izazovi kao što su realizacija ugovora velike vrednosti, dostupnost relevantnih informacija, unapređenje kvaliteta i razumljivosti dostupnih informacija, obezbeđivanje dovoljno vremena za apliciranje na konkurs za javne nabavke i slično.

## Zaključak

Mala i srednja preduzeća su u Evropskoj uniji shvaćena kao glavni agens ekonomskog rasta, razvoja, i osnovni izvor novih radnih mesta. Politike usmerene na ekonomski prosperitet i konkurentnost, upravo u fokus stavljam sveobuhvatnu podršku malim i srednjim preduzećima, koje kao rezultat treba da imaju podsticanje osnivanja malih i srednjih preduzeća, kao i njihov razvoj.

“Mislići prvo na mala preduzeća” je osnovni princip daljih razvojnih usmerenja Evrope. Ono što evropsku politiku prema MSP razlikuje od sličnih politika u svetu, jeste integrisan pristup podsticaju osnivanja i razvoja malih i srednjih preduzeća, koji se provlači kroz sve sfere ekonomске stvarnosti.

Svetska ekomska kriza je dodatno povećala fokus na mala i srednja preduzeća, kao jednog od ključnih faktora vraćanja ekonomske stabilnosti, što je i istaknuto u Planu ekonomskog oporavka Evropske unije, usvojenom krajem 2008. godine.

Najzad, uspeh politika usmerenih ka MSP, osim od evropskih institucija, zanačno utiče od zemalja članica, koje date politike treba da sprovedu. Ipak, posmatrajući mere koje se sprovode poslednjih par godina, posebno u period krize, upravo ukazuju na to da države članice EU imaju svest o značaju malih i srednjih preduzeća i to pokazuju kroz unapređenje ekonomskog okruženja u kojima posluju ovi privredni subjekti.

Pouke koje bi Srbija trebalo da izvuče iz iskustva Evropske unije jeste konkretnost i jasnost politika usmerenih ka razvoju malih i srednjih preduzeća, kao i integrirani pristup podršci pomenutih subjekata, koji će se odnositi na sve privredne grane, opšte poslovno okruženje, kao i na sve druge identifikovane probleme sa kojima se data preduzeća, zbog svoje veličine, suočavaju.

### Literatura

- Commission of the European Communities, A European Economic Recovery Plan, novembar 2008.godine
- Evropska komisija, Generalna direkcija za preduzeća i industriju, [http://ec.europa.eu/enterprise/dg/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/dg/index_en.htm)
- Evropski parlament, <http://www.europarl.europa.eu>
- Evropski savet, <http://www.european-council.europa.eu/>
- Implementing The Community Lisbon Programme - Modern SME Policy For Growth And Employment, novembar 2005
- Commission of the European Communities, Review of Modern SME Policy, oktobar 2007.
- Savet Evropske Unije, <http://www.consilium.europa.eu>
- Commission of the European Communities, Small and medium-sized enterprises - Key for delivering more growth and jobs. A midterm review of Modern SME policy, 2007
- Strategija razvoja konkurentnih i inovativnih malih i srednjih preduzeća za period od 2008. do 2013. godine
- Think Small First – Small Business Act for Europe – Impact Assessment, Commission of the European Communities, decembar 2008. godine
- Commission of the European Communities, Think Small First – Small Business Act for Europe – Impact Assessment, jun 2008. godine

## **ROLE OF SMALL AND MEDIUM - SIZED ENTERPRISES IN ECONOMIC DEVELOPMENT AND EMPLOYMENT IN EUROPEAN UNION**

### **Abstract**

Tending to maintain and improve its economic competitiveness, European Union puts in focus SMEs, as a driver of economic development and employment increase. Implementing Lisbon partnership for growth and jobs, Small Business Act for Europe, European private company statute, EU Economic Recovery Plan and other strategic documents, European Union supports founding and development of SMEs. “Think Small First” principle is a basis of the EU economic and employment policy.

Serbia has developed specific strategic documents related to SMEs development. Anyway, according to the European practice, it should have a more systematic approach on SMEs support, bearing in mind that these are the main factor of overall development and a national economic stability.

**Key words:** small and medium-sized enterprises, growth and employment, EU policy



*Mr Branka Radović\**  
*Dr Dragan Radović\*\**

## **POLITIKA ZAPOŠLJAVANJA U FUNKCIJI RAZVOJA PREDUZETNIŠTVA I PODSTICANJA PRIVREDNOG RAZVOJA SRBIJE**

### **Rezime**

Uspešnost politike zapošljavanja u Srbiji presudno će zavisiti od brzine i efikasnosti sprovođenja reformi i dinamike ekonomskih aktivnosti. Ključne prepostavke za povećanje zaposlenosti i privrednog rasta su privlačenje stranih direktnih investicija i investiciono aktiviranje domaće štednje, stvaranje pozitivne investicijske klime i poslovnog okruženja, podrška razvoju preduzetništva i stvaranje podsticajnog privrednog ambijenta za otpočinjanje i razvoj poslova. Dobro osmišljeni programi i mere aktivne politike zapošljavanja u takvim uslovima mogu biti podrška oživljavanju ekonomskog razvoja, efikasnom funkcionisanju tržišta rada i ukupnim reformskim procesima u zemlji.

**Ključne reči:** zapošljavanje, preduzetništvo, privredni ambijent, razvoj

### **1. Politika zapošljavanja**

*Politika zapošljavanja* obuhvata sve aspekte ekonomске politike koji direktno ili indirektno utiču na upotrebu radne snage kao faktora proizvodnje. Irina Kausch (2002)<sup>1</sup> ističe da politika zapošljavanja sadrži sve mere politika koje utiču na obim i strukturu zapošljavanja, koja stvaraju nova radna mesta. Ona uključuje aspekte fiskalne politike (porezi, subvencije, javna potrošnja), monetarne politike (kamate, ponuda novca), politike spoljne trgovine, koje su

---

\* Nacionalna služba za zapošavanje

\*\* Fakultet za menadžment u Novom Sadu

1 I. Kausch (2002), Politika tržišta rada i politika zapošljavanja u transformacijskim zemljama,

primarne regulativne i makroekonomске sfere ekonomske politike. Ona takođe uključuje sfere sektorske politike obrazovanja, socijalne politike, industrijske politike, poljoprivredne politike, trgovinske politike, kao i regionalne politike i politike unapređenja malih i srednjih preduzeća.

Pitanje zapošljavanja je multidisciplinarnog karaktera, jer promene na tržištu rada imaju direktni i indirektni uticaj na privredni razvoj, standard građana, ukupni poslovni ambijent i dr., ali i obrnuto, sve institucionalne promene i javne politike imaju uticaj na tržište rada.

Korelace analize dokazuju da između mera poliike zapošljavanja, zakonske zaštite zaposlenosti i fiskalnog opterećenja rada postoji visok stepen međuzavisnosti. Empirijski rezultati dokazuju da mere politike zapošljavanja imaju veću efikasnost na smanjenje nezaposlenosti u ekonomijama sa nižim poreskim opterećenjima rada, ograničenim periodom primanja novčane naknade u slučaju nezaposlenosti, manjom snagom sindikata i slabijom zakonskom zaštitom zaposlenosti.<sup>2</sup> U centru svih promena u zemljama u tranziciji bila je i ostala zaštita svojinskih prava, zaštita poverilaca u pravnom poslu, makroekonomski politika, ukidanje barijera slobodnom protoku radne snage, robe i kapitala koji je posebno značajan kod regionala koji mogu biti poluga razvoja i pokretač ne samo na regionalnom prostoru sopstvene države već i šire obuhvatajući i regione u sastavu susednih država.

Ovakve preporuke zahtevaju široke reformske pakete mera u Srbiji i primenu konzistentne politike zapošljavanja integrisane u opštu politiku ekonomskog razvoja sa komplementarnim programima i merama koje podstiču zaposlenost u privatnom sektoru.

Bez stvaranja adekvatnog privrednog ambijenta sa kreiranim stimulacijama u oblasti monetarne, kreditne, fiskalne, investicione politike, izostaće mogući rezultati, te je potrebna potpuna integracija politike zapošljavanja u strategije i politike opšteg ekonomskog razvoja i promena prioriteta ekonomski i socijalne politike koja bi rast i poboljšanje kvaliteta zaposlenosti postavila kao prioritetan cilj i model razvoja Srbije, zasnovane u najvećoj meri na sopstvene realne potencijale.

---

2

Lehmann H., A.Muravyev (2009), "How Important Are Labor Market Institutions for Labor Market Performance in Transition Countries?", Discussion Paper No. 4673 , IZA, Bonn

## **2. Dosadašnji rezultati politike zapošljavanja u Srbiji**

Dosadašnje iskustvo u sprovodenju politike zapošljavanja u Srbiji ukazuje na činjenicu da su se programi i mere politike zapošljavanja realizovali u uslovima visoke nezaposlenosti i nestabilnog privrednog rasta, brojnih i značajnih promena institucionalnog, fiskalnog i zakonskog okvira tržišta rada. U ovakovom ambijentu programi i mere politike zapošljavanja su u značajnoj meri bili politički instrument realizacije politike zapošljavanja.

Visok stepen centralizacije u kreiranju programa uticao je da su programi široko ciljani. Sagledavanje potreba poslodavaca i nezaposlenih, analiza stanja i prognoze kretanja na tržištu rada, nisu se koristili u potrebnoj meri kao osnova za kreiranje programa, kako bi se približili potrebama korisnika usluga.

Nedostatak lokalnih razvojnih strategija i strategija pojedinih delatnosti, predstavljali su kočnicu kvalitetnijoj saradnji sa lokalnom samoupravom kako bi programi sadržali sve specifičnosti privredne strukture regiona i strukture nezaposlenih. Time je sputavano podsticanje decentralizovanog modela razvoja i povećanja zaposlenosti kroz razvoj komparativnih prednosti regiona.

Opredeljena sredstava za pojedinačne programe i mere, kao i kombinacija programa vršila se na osnovu paušalnih procena i značaja pojedinih intervencija u datom trenutku, umesto na pažljivoj identifikaciji kombinacija programa u skladu sa potrebama tržišta rada.

U skladu sa strateškim opredeljenjem, da se tržište rada u Srbiji sagledava u regionalnoj perspektivi, nije u potrebnoj meri izvršena decentralizacija statističkih podataka potrebnih za sagledavanje stanja i trendova na regionalnim tržištima rada. Time je onemogućeno, da polazeći od obima, strukture i trendova nezaposlenosti, razvojnih potencijala i razvojnih planova, svaki region, u skladu sa svojim specifičnostima prepozna programe zapošljavanja koji će dati najveće efekte u konkretnim uslovima. Lokalni saveti za zapošljavanje koji mogu imati ogromnu ulogu, ali i odgovornost u dizajniranju adekvatnih mera zapošljavanja potpuno su inertni.

Posebno otežavajuća okolnost je činjenica da nije dovoljno razvijena konsistentna politika podrške celokupnog društva, i naročito, nije prepoznatljiva i koordinirana podrška socijalnog dijaloga i razvoja partnerstva između vladinog i nevladinog sektora za smanjenje nezaposlenosti i povećanje zaposlenosti.

Osnovni indikator tržišta rada – stopa zaposlenosti 15-64 god. u Srbiji (50,0% u 2009. godini), znatno je niža u odnosu na zemlje EU i zemlje OECD,

gde u proseku iznosi 66% i prilično je daleko od 70% - cilja koji je postavila Lisabonska strategija 2000.godine. Pored niske stope zaposlenosti posebno je zabrinjavajuća nepovoljna struktura zaposlenih – previsoka zastupljenost zaposlenosti u javnom sektoru, previsoka zaposlenost u poljoprivredi i visoka neformalna zaposlenost

Posebno zabrinjava činjenica da trećina stanovnika u radnom uzrastu ne učestvuje u radnoj snazi (učešće radne snage u Srbiji u 2009. – 60,5%). Demografski trendovi ukazuju na starenje stanovništva u Srbiji, što zajedno sa smanjenjem radne snage negativno utiče na ekonomski rast i razvoj.

Nezaposlenost u Srbiji je već duži niz godina visoka. Poražavajuća je činjenica da ekonomski rast nakon 2000.godine nije uspeo da generiše rast zaposlenosti, usled bržeg rasta nezaposlenosti kao posledice restrukturiranja i privatizacije preduzeća. Još uvek postoji značajni viškovi zaposlenih u preduzećima koja tek treba da se restrukturiraju i privatizuju, pre svega u javnom sektoru.

Statistički podaci ukazuju na izuzetno visoko učešće dugoročne u ukupnoj nezaposlenosti, odnosno oko 65% svih nezaposlenih čeka na zaposlenje duže od godinu dana, što dovodi do gubitka motivacije, znanja i smanjivanja mogućnosti za zapošljavanje. Prosečna dužina čekanja nezaposlenih lica, na evidenciji NSZ, krajem 2009. godine, iznosila je 43 meseca (ili 3,7 godina), čime su ova lica ozbiljno izložena ekonomskom siromaštvu i socijalnoj isključenosti. Dugoročna nezaposlenost naročito pogoda žene i osobe sa nižim nivoom obrazovanja. Međutim ove podatke treba prihvatići sa rezervom, zbog velikog broja neaktivnih i neformalno zaposlenih lica koji se nalaze u evidenciji NSZ.

Dugoročna nezaposlenost posebno je karakteristična za stariju kategoriju nezaposlenih koji su izgubili posao u procesu restrukturiranja njihovih preduzeća, organizacionih i tehnoloških promena i pripreme za privatizaciju, čija su znanja i veštine zastarela i nisu u skladu sa savremenim zahtevima poslovanja. Niska stopa investicionih aktivnosti, kao glavna kočnica ponude novih poslova naročito u nerazvijenim delovima Srbije, još više pogoršava ovaj ozbiljan problem. Međutim, tamo gde postoji tražnja za radom, prisutna je neusklađenost i nespojivost između ponude i tražnje rada zbog teškog prilagođavanja radne snage ubrzanim tehnološkim promenama i zahtevima moderne tržišne privrede. Tržište rada istovremeno karakteriše nezaposlenost i nepotpunjenost slobodnih radnih mesta.

**Tabela 1 Indikatori tržišta rada u Srbiji Stanovništvo starosti 15-64 godine**

Indikatori	2006 oktobar		2007 oktobar		2008 oktobar		2009 oktobar		2010. april	
	M	Ž	M	Ž	M	Ž	M	Ž	M	Ž
Stopa participacije	72,7	54,5	71,9	54,9	71,3	54,1	68,4	52,8	67,4	50,9
Stopa zaposlenosti	59,2	40,6	60	43	62,2	44,7	57,4	42,7	54,3	40,3
Stopa nezaposlenosti	18,6	25,5	16,5	21,7	12,7	17,3	16,1	19,1	19,4	20,9
Dugoročna nezaposlenost	76,7	84,3	79,3	82,3	70,9	72,3	66,5	64,4	67,5	65,4

Izvor: **RZS – ARS**, Skraćenice: **M**-muškarci, **Ž** -žene

Neusklađenost sistema obrazovanja i nacionalnog okvira kvalifikacija sa potrebama tržišta rada, kao posledica spore i neefikasne reforme obrazovanja, neuređenost neformalnog sistema obrazovanja, nerazvijenost sistema karijernog vodenja i savetovanja, nedovoljna profesionalna i teritorijalna pokretljivost mladih, sporo oblikovanje preduzetničkog sistema vrednosti rezultirali su, da jedna petina mladih (od 15 do 24 godine) u Srbiji nisu zaposleni, ali nisu ni u sistemu obrazovanja.<sup>3</sup> Preko 2/3 mladih traži zaposlenje duže od godinu dana, jer ne postoji tražnja za njihovim zanimanjima U periodu krize mladi se u nedostatku mogućnosti zapošljavanja odlučuju na dalje školovanje, čime se objašnjava istovremeni pad broja zaposlenih i broja nezaposlenih u ovoj starosnoj grupi. Istovremeno oko 50% mladih sa stručnim kvalifikacijama nije u mogućnosti da se bez programa dodatnog obrazovanja i obuke zaposli.

**Tabela 2. Kvalifikaciona struktura nezaposlenih lica u Srbiji**

Obrazovni nivo	Oktobar 2007.	Oktobar 2008.	Oktobar 2009.	April 2010.
Bez škole	0,9%	0,3%	0,1%	0,1%
Niži nivo obrazovanja	21,3%	19,5%	21,2%	18,1%
Srednji nivo obrazovanja	67,5%	69,0%	68,7%	69,3%
Visoki nivo obrazovanja	10,2%	11,2%	10,0%	12,6%

Izvor: RZS (Anketa o radnoj snazi)

3

Krstic i Corbanese “ Analiza situacije zaposlenosti mladih u Republici Srbiji” ILO Budimpesta, 2008

U strukturi nezaposlenih značajno je učešće nekvalifikovanih radnika (21,3%) koji su u najnepovoljnijoj situaciji, jer nisu stekli nikakve kvalifikacije i imaju veliki problem stručnog prilagodavanja potrebama tržišta rada.

Broj nezaposlenih sa visokom stručnom spremom posledica su neusklađenosti obrazovnog sistema sa potrebama tržišta rada i činjenice da se obrazuju lica za zanimanja koja nisu nikome potrebna

Nedovoljne investicije u ljudski kapital dodatno otežavaju mogućnost efikasnog prilagođavanja promenama i izazovima koje donosi globalizacija, nove tehnologije i slobodno kretanje ljudi, kapitala i robe. Znanja i zaposlenih i nezaposlenih su često zastarela kao direktna posledica tehnološkog zaostajanja Srbije.

Poreski klin' (ucešće poreza i doprinosa za socijalno osiguranje u ukupnim trošovima rada) na nivou prosečne zarade oboren je sa oko 42% na 39% početkom 2007. godine. Regresivno svojstvo oporezivanja rada u Srbiji se razlikuje od progresivnog oporezivanja, na koji se nailazi u razvijenim tržišnim privredama. U uporednoj perspektivi, "poreski klin" u Srbiji je veoma visok za niže zarade, negde u sredini za srednje zarade i nizak za visoke zarade.<sup>4</sup> Ovakav model je jedinstven u Evropi i predstavlja značajnu kočnicu stvaranju novih radnih mesta u formalnom sektoru.

Visoko učešće sive ekonomije u ukupnoj zaposlenosti, još jedan je pokazatelj neuspeha države da kroz poreske podsticaje i olakšice, liberalizaciju privredne regulacije i kontrolne mehanizme smanji i efikasno reguliše neformalni sektor zapošljavanja u kome je značajno prisustvo mladih, osoba sa nižim kvalifikacijama, žena.

Tržište rada u Srbiji karakterišu izražene regionalne razlike. Razlike u nivou razvijenosti regiona u Srbiji su među najvišim u Evropi.

Regionalni neskladi su rezultat delom istorijskog nasleđa, a delom su posledica politike ekonomskog razvoja koja je bila usmerena na distribuciju kapaciteta ka velikim gradskim naseljima. Proces tranzicije dodatno je razvojno marginalizovao neindustrializovana područija Srbije. Regionalni dispariteti i dalje se ispoljavaju na demografska kretanja u Srbiji, ljudski potencijal, privrednu strukturu i njenu efikasnost, siromaštvo i infrastrukturnu izgrađenost.

4

Arandarenko M. i Vukojević V., 2008, Labor Costs and Labor Taxes in the Western Balkans, World Bank, Washington DC

**Tabela 3. Regionalni dispariteti u Srbiji (2008.godina)**

Indikatori	BDV po stanovniku	Zarade po stanovniku	Stopa nezaposlenosti	Demografsko prežanjenje 1971-2000( %)
Eksterne vrednosti	16 : 1 Grad Beograd : Toplički	4 : 1 Grad Beograd : Jablanički	4 : 1 Jablanički : Grad Beograd	(-28,5): (+32) Pirotski : Grad Beograd

Izvor: RS-Republički zavod za razvoj

Najlošiji regionalni trendovi zapošljavanja zabeleženi su u ekonomski najmanje razvijenim okruzima, tako da su i prosečne zarade i standard u njima najniži. To je rezultiralo u trendovima demografskog pražnjenja ruralnih i nerazvijenih područja. Pored tradicionalno nerazvijenog juga Srbije i Raškog okruga stvorena su nova područja nerazvijenosti: mačvanski, borski, zaječarski, rasinski, kolubarski okrug.

Sa druge strane, do pada stope i broja nezaposlenih i porasta zapošljavanja najviše je došlo u okruzima u kojima se privreda najbrže oporavlja i nastavlja dalje sa razvojem, gde je najveći priliv domaćih i stranih investicija: beogradski, južnobački, nišavski, severnobački, srednjebanatski.

U ovim okruzima se nalaze najveći gradovi i administrativni centri Srbije, pa samim tim imaju i najveći potencijal za razvoj privrede, kao što je razvijena infrastruktura, dobar geografski položaj, blizina važnih saobraćajnica, kao i podrška lokalnih vlasti za razvoj poslovanja. Ovi regioni su i značajni obrazovni centri u kojima mladi uglavnom ostaju posle završenih studija, tako da je povoljnija demografska slika i obrazovna struktura radne snage.

Nedostatak stabilnosti na tržištu predstavlja faktor koji značajno utiče na aktiviranje preduzetničkog ponašanja. U Srbiji, kao i u drugim zemljama u tranziciji i razvoju, postoji jaka marketinška promocija značaja sektora malih i srednjih preduzeća (MSP) za smanjenje nezaposlenosti i rešavanje viškova zaposlenih. Smatra se da razvoj MSP predstavlja šansu za privredu da prevlada svoje zaostajanje u razvoju i da se kroz nove investicije i osnivanje novih privrednih subjekata koji će biti u stanju da uspešno posluju i stvaraju dohodak, šire svoju aktivnost i otvaraju nova radna mesta, obezbedi dinamičan privredni razvoj i ravnomerni rast.

Imajući u vidu način na koji se pokreće samozapošljavanje, odnosno da faktori prinude (push factors) imaju veći značaj od faktora privlačenja (pull factors), nedovoljno se vodi računa o ograničenjima razvoja i preduzetničkom riziku. Cinjenica je da uprkos nekim potencijalnim komparativnim prednosti-

ma, MSP se, u odnosu na velika preduzeća, susreću i sa mnogim barijerama koje povećavaju operativne troškove i prete njihovom ekonomskom opstanku. MSP obično imaju veće troškove pribavljanja i ograničeni pristup kapitalu (krediti) i drugim inputima; imaju veće teškoće za prodor na strana tržišta i veoma su osetljiva na povrede vladavine prava.

Zanemaruje se i nedovoljno se razvija svest da se ne može očekivati rast MSP osim ako se ostala velika preduzeća ne restrukturiraju i komercijalizuju i da je neophodno stvarati sinergijsku vezu između sektora MSP i velikih preduzeća (gde su i postojeća i nova, osnovana stranim i domaćim direktnim investicijama).

Ako sve ovo povežemo sa nedovoljnim preduzetničkim znanjima, iskustvom i veštinama nezaposlenih, razumevanjem tržišne ekonomije, nedostatkom poslovnih ideja i vizija, kao i finansijskih sredstava za otpočinjanje biznisa, nestimulativnim privrednim ambijentom za razvoj preduzetništva u Srbiji, možemo da zaključimo da programi samozapošljavanja nose i suviše veliki rizik za svoj uspeh i odgovornost za sudbinu preduzetnika.

Novoosnovani privredni subjekti se ne ističu po broju zaposlenih, ni po veličini ostvarenog prometa, ali zato njihovi osnivači ličnim rizikom i poslovnim poduhvatima, doprinose zaposlenosti u privatnom sektoru i uopšte u privredi. Radno iskustvo i poslovne veze bivših zaposlenih, pored interesa za sticanjem profita, najčešći su podsticaji za preduzetničko razmišljanje i opredeljenje za lični rizik.

Preduzetnički sektor još uvek nije generator razvoja srpske privrede jer dominiraju mikro preduzeća (95,7%) sa slabom ekonomskom snagom, niskom ekonomičnošću i produktivošću rada.

Značajno ograničenje uspešnosti samozapošljavanja je i nedostatak informacija sa regionalnih tržišta o sektorima koji imaju značajan potencijal rasta, kao i sektorima u kojima je došlo do zasićenja aktivnosti, kao i nepostojanje decentralizovanih statističkih podataka Takođe, nedostatak lokalnih razvojnih planova i sektorskih strategija, dovodi do toga da su potencijalni preduzetnici u velikoj meri prepušteni sami sebi prilikom izbora preduzetničke aktivnosti.

### **3. Politika zapošljavanja u funkciji privrednog razvoja Srbije u narednom periodu**

U uslovima negativnih opštih karakteristika tržišta rada u Srbiji: neusaglašenost ponude i potražnje radne snage, veliko učešće dugoročno nezaposlenih, nepovoljna starosna i kvalifikaciona struktura nezaposlenih, visoka stopa

nezaposlenosti mladih, velike razlike između regionalnih tržišta rada i niska mobilnost radne snage, veliki broj nezaposlenih koji pripadaju teže zapošljivim kategorijama, kao i veliki broj angažovanih u sivoj ekonomiji, aktivna politika zapošljavanja, od ključnog značaja za kreiranje novih radnih mesta u ovakvim uslovima, teži da bude komplementarna sa drugim ekonomskim politikama i merama sa ciljem podsticanja rasta privatnog sektora i preduzetničke klime, povećanja fleksibilnosti tržišta rada i mobilnosti, smanjenja ekonomskih i socijalnih troškova ponovnog zapošljavanja, poboljšanja znanja i veština radne snage i podsticanja samozapošljavanja.

Uvažavajući smernice i preporuke nove Evropske strategije 2020 za rast i razvoj, i realno stanje na tržištu rada Srbije, utvrđeni su ciljevi politike zapošljavanja Srbije i određeni prioriteti koji će se realizovati u narednom periodu. Ciljevi politike zapošljavanja usmereni su na:

**1. Povećanje zaposlenosti**, posebno u privatnom sektoru, što ne znači samo povećanje broja, već i kvaliteta radnih mesta.

U prethodnoj deceniji ekomska kriza dodatno je uticala na spor i neefikasan proces tranzicije i restrukturiranja privrede u Srbiji, što je uticalo na dramatičan pad zaposlenosti u odnosu na pad BDP. Razlika u ključnom pokazatelu tržišta rada između Srbije i EU, nameće ambiciozan cilj pred Srbijom da u narednoj deceniji ostvari brži prosečan godišnji privredni rast od proseka EU, uz istu ili veću radnu intenzivnost rada.

U tom smislu uspeh države u dovršetku procesa tranzicionog restrukturiranja i u drugim ekonomskim aktivnostima, posebno u razvoju privrede, privlačenju stranih direktnih investicija, unapređenju sistema obrazovanja i sistema socijalne zaštite, kao i napredovanja u procesima decentralizacije i regionalnog razvoja je od velikog značaja za ostvarenje tog cilja.

Polazeći od očekivane stagnacije zaposlenosti u javnom sektoru u narednom periodu i činjenice da je u ovom trenutku učešće zaposlenosti u poljoprivredi u ukupnoj zaposlenosti prevelika (24,4%), novi model razvoja zahteva revitalizaciju industrijske zaposlenosti i blagi rast učešća zaposlenosti u usluga-ma u ukupnoj zaposlenosti.

**Tabela 4. Stopa zaposlenosti u Srbiji i EU**

Stopa zapošljavanja	2010 god.	2020. god.
EU	66	73
Srbija	48	65
Razlika	-18	-8

**Tabela 5. Ealsticitet zaposlenosti u periodu ekonomske krize**

Zemlja	Pad BDP	Pad zaposlenosti	Elasticitet zaposlenosti
Bugarska	7,0	6,1	0,9
Ceška	4,9	3,0	0,6
Hrvatska	9,7	2,0	0,2
Rumunija	9,7	1,2	0,1
Slovenija	7,0	1,2	0,2
Slovačka	7,6	5,4	0,7
Srbija	4,7	12,5	2,6

Izvor: FREN, Kvartalni monitor ekonomskih trendova i politika u Srbiji april-jun 2010

**2. Ulaganje u ljudski kapital** - odgovarajuće znanje u skladu sa zahtevima tržišta rada i potrebama poslodavaca i njegova primena, prepoznato je kao osnovni razvojni faktor koji Srbija, s obzirom na ostale raspoložive faktore i resurse, mora u punoj meri da iskoristi. Harmonizacija sa obrazovnim sistemom EU potrbna je i zbog buduće mobilnosti radne snage, priznavanja diploma i sertifikata stečenih u našem sistemu obrazovanja prilikom ulaska Srbije u EU. Praktična znanja i stečene veštine su od velikog značaja za zapošljavanje i uključivanje u svet rada. Zbog toga je neophodno u narednom periodu sprovesti uspostavljanje i razvoj karijernog vodenja i savetovanja, razvoj neformalnog sistema obrazovanja i funkcionalnog osnovnog obrazovanja, standardizaciju programa obuka, akreditaciju obrazovnih ustanova, razvoj nacionalnog okvira kvalifikacija kao i uspostavljanje novog sistema klasifikacije zanimanja.

I u sadašnjoj ekonomskoj krizi aktuelna je stara ideja Lester Thurowa<sup>5</sup> da je jedan od izlaza iz stanja u industrijski razvijenim zemljama, za koje smatra da sve više žive po zakonitostima „privrede znanja“, potreba države za stalnom obrazovnom ofanzivom, kao i neophodnost da preduzeća snažnije investiraju u razvoj i obrazovanje svojih zaposlenih

Uspostavljanje sistema karijernog vođenja i savetovanja u skladu sa usvojenom Strategijom karijernog vođenja i savetovanja i Akcionim planom za

<sup>5</sup>

L.C. Thurow.: Opasni tokovi razvoja ekonomske teorije, Centar za kulturnu djelatnost, Zagreb, 1987.

period od 2009. do 2014 godine otvoří se prostor bržoj reformi u oblasti obrazovanja i zapošljavanja i realizaciji započetih aktivnosti, od kojih se očekuje veći doprinos jačanju i razvoju ljudskih resursa u Srbiji, a samim tim i društvenog i privrednog razvoja.

**3. Socijalna inkluzija** koja je usmerena na poboljšanje položaja ranjivih grupa na tržištu rada (osobe sa invaliditetom, Romi, izbegla i raseljena lica i povratnici po sporazumu o readmisiji, žrtave porodičnog nasilja, trgovine ljudima i korisnici materijalnog obezbedenja, osobe starije od 50 godina itd.) i njihovo zapošljavanje. Nezaposlenost najviše generiše različite oblike socijalne isključenosti i siromašva, pri čemu su u posebno teškom položaju pripadnici ranjivih grupa nezaposlenih. Karakteristike i izvori njihove ranjivosti, kao i definisanje najdublje ranjivih grupa nezaposlenih, treba da posluže kao okvir i smernice za kreiranje specijalizovanih programa podrške u skalu sa njihovim potrebama i mogućnostima. Polazeći od činjenice da je svaka osoba zapošljiva, neophodno je precizirati vrstu i intenzitet podrške za prevazilaženje prepreka u zapošljavanju.

U tom kontekstu potrebno je osnažiti i proširiti lepezu aktivnih programa tržišta rada, a u okviru njih kreirati programe zapošljavanja za pažljivo određene ciljne grupe kojima je pomoć najpotrebnija, sa tačno opredeljenom vrstom i visinom podrške njihovom zapošljavanju, koji će biti uskladjeni sa lokalnim razvojnim planovima i potrebama regionala uz stalno praćenje i vrednovanje njihovih efekata. Da bi se povećao obuhvat korisnika i intenzitet prosečne intervencije, potrebno je povećanje izdataka za aktivne programe tržišta rada sa sadašnjih 0,1% BDP na minimalno 0,25% BDP, što bi dalje bilo značajno zaostajanje u odnosu na izdvajanja za aktivne programe u EU (0,62% u 2008. god.);

Zaposlenost i smanjenje relativnog siromaštva, za razliku od dosadašnjeg perioda, identifikovani su kao osnovni ciljevi privrednog razvoja Srbije. Podsticajna budžetska sredstva namenjena za realizaciju programa za zapošljavanje potrebno je plasirati u sektore i regione koji mogu, kroz sopstveni razvoj, da obezbede novo zapošljavanje zasnovano na ekonomskim i tržišnim principima. Neophodno je kreirati paket intervencija koji stimulišu kreiranje novih radnih mesta kroz uvođenje novih tehnologija i zanimanja koje zahteva savremena tržišna ekonomija i koja će imati pozitivan efekat na rast ukupne produktivnosti Srbije.

Pored razvoja privatnog sektora, strana ulaganja su sledeći po važnosti faktor generisanja novog zapošljavanja u svim tranzisionim ekonomijama, zbog čega je neophodno što pre otkloniti barijere za strana ulaganja. Stvaranjem uslova za prliv stranih direktnih investicija u privrednom ambijentu gde su

uslovi tržišnog poslovanja unapred definisani i poznati na duži rok, stvorice se uslovi za smanjenje pritiska na budžetska izdvajanja za finansijsku podršku zapošljavanju;

Regionalne razlike tržišta rada, kao i razlike u stepenu strukturnog prilagođavanja i razvojnih privrednih potencijala nameću potrebu da se izvrši decentralizacija kreiranja i sprovodenja politike zapošljavanja kao i drugih programa i mere aktivne politike zapošljavanja koji moraju biti deo strategije regionalnog razvoja, strategije povećanja konkurentnosti, privlačenja stranih direktnih investicija, razvoja malih i srednjih preduzeća uz kreiranje stimulacija i u drugim oblastima, pre svega monetarnoj, kreditnoj, investicionoj politici;

Lokalni saveti za zapošljavanje u tom kontekstu moraju preuzeti značajnu ulogu, ali i odgovornost u dizajniranju programa i mera politike zapošljavanja. Kroz socijalni dijalog i partnerstvo između države, lokalnih vlasti, javnog i privatnog sektora u planiranju i implementaciji programa razvoja i zapošljavanja, polazeći od sadašnjeg stanja i perspektiva na lokalnom tržištu rada oni najbolje mogu inicirati programe koji odgovaraju njihovim specifičnostima i potrebama, kao i potrebama nezaposlenih. Prilikom dizajniranja programa za zapošljavanje neophodno je poći od specifičnosti i potrebe svakog regiona, uzroka nezaposlenosti i adekvatnosti određenih programa u datom privrednom okruženju, čime se može zančajno uticati na smanjivanje razlika između regionalnih tržišta rada.

U uslovima dugoročne, tranzicione i strukturne nezaposlenosti koja je karakteristična za Srbiju, izolovani i neusaglašeni programi zapošljavanja imaju ograničen uticaj na podsticanje otvaranja novih radnih mesta, naročito u uslovima slabe agregatne tražnje. Visoka fiskalna opterećenost rada u Srbiji je ključni uzrok visokog učešća sive ekonomije u ukupnim privrednim aktivnostima. Reforma sistema oporezivanja plata neophodna je sa stanovišta smanjivanja troškova rada za poslodavce i povećanja njihove motivacije za ulaganja u radno intenzivne delatnosti. Uvođenjem sintetičkog progresivnog poreza na dohodak građana uz povećanje neoporezivog dela, stvorili bi se uslovi za zaštitu zaposlenosti radnika sa nižim primanjima, smanjenje troškova rada preduzeća, privlačenje stranih investicija i legalizaciju neformalne ekonomije.

Strategija razvoja knkurentnih i inovativnih malih i srednjih preduzeća za period od 2008. do 2013. godine obuhvata sprovođenje reforme propisa čija će se deregulacija i sistematizacija nastaviti u narednom periodu kako bi se stvorili što povoljniji uslovi za funkcionisanje i razvoj MSP. Promene su potrebne radi jačanja privatnog sektora i kreiranja novih radnih mesta putem stvaranja i razvijanja integrisane i jedinstvene strukture sistemske podrške koja obuhvata informisanje, savetovanje, edukaciju, finansijsku i nefinansijsku podršku

razvoju MSP. Nepotrebno preklapanje i nedovoljna povezanost i usklađenost aktivnosti brojnih institucija koje se bave razvojem MSP, zahteva podelu poslova i definisanje nadležnosti i odgovornosti institucija za podršku MSP.

Stimulativni privredni ambijent za osnivanje novih preduzeća i kreiranje novih radnih mesta preduslov je privlačenja direktnih stranih ulaganja. U ključnom trenutku za jačanje i razvoj privatnog sektora u Srbiji, potrebno je pravno i institucionalno osnažiti zaštitu konkurenčije, antimonopolsku politiku koja svojim instrumentima politike konkurenčije teba da smanji nesigurnost u poslovanju. Zaštita svojinskih prava i zaštita poverilaca u pravnom poslu zahtevaju takođe pravno i institucionalno jačanje potencijala.

Unapredjenje poreskog sistema kroz uvođenje poreskih podsticaja i olakšica za preduzetnike u prvim godinama poslovanja, kao i za one koji nameravaju da se samozaposle i reforma celokupnog poreskog sistema u funkciji smanjenja troškova rada, jedan je od ključnih podsticajnih faktora. Time bi se stvorili uslovi za povećanje konkurentnosti preduzeća, priliv stranih investicija i legalizaciju neformalne ekonomije.

Finansijska podrška sektoru MSP zahteva unapredjenja kroz kreiranje priлагodenih programa finansiranja ženskog preduzetništva, preduzetništva osoba sa posebnim potrebama i drugih socijalno ugroženih grupa, pripremu zakonskog okvira kojim bi se regulisali uslovi mikrofinansiranja i osnivanja lokalnih i regionalnih fondova za podršku MSP, kreiranje podsticajnih kredita za poboljšanje opremljenosti i proširenje kapaciteta, podsticanje izvoza, otvaranje novih radnih mesta i dr.

Dosadašnja praksa ukazuje na potrebu za daljim razvojem i proširenjem ponude nefinansijske podrške putem treninga, savetovanja, mentoringa itd., kao i potrebe šireg obuhvata korisnika nefinansijske podrške, ne samo preduzetnika u početnoj fazi poslovanja, već i onih koji su dugi niz godina prisutni na tržištu. Širi obuhvat korisnika podrazumeva pružanje prilagođene podrške nerazvijenim regionima i grupama koje su nedovoljno zastupljene u preduzetničkim aktivnostima kao što su žene, mladi itd. Sprovodenje ovih aktivnosti zahteva formiranje akreditovanih institucija za podršku MSP i njihovo partnerstvo sa lokalnom samoupravom, komorskim sistemom, naučnim institucijama.

Podrška iskusnim preduzetnicima zahteva usluge unapredjenja saradnje sa velikim sistemima, unapredjenje saradnje i dijaloga javnog i privatnog sektora, unapredjenje preduzetničkog obrazovanja, podsticanje raznih oblika udruživanja, promociju društveno odgovornog ponašanja, podršku u nastupima na sajamskim manifestacijama u zemlji i inostranstvu.

Zbog posebnog značaja razvoja preduzetničke svesti, znanja i veština u tranzicionim procesima, neophodna je značajnija sistemska podrška kroz osni-

vanje biznis inkubatora, tehnoloških parkova, razvijanje franšizinga, klastera i drugih oblika organizovanja i povezivanja preduzetnika u cilju povećanja njihovog opstanka na sve konkurentnijem tržištu i rasta i razvoja kroz kreiranje novih poslova i radnih mesta. Zajednički interes i visoka solidarnost su presudni elementi uspeha, te je potrebno kreirati programe koji će podsticati modele udruživanja i povezivanja čime će se stvoriti uslovi za otvaranje novih radnih mesta. U tom smislu potrebna je agresivnija promocija, edukacija i primena udruživanja preduzetnika po principu klastera i povezivanja preuzeća iz različitih vrsta delatnosti radi maksimalnog korišćenja resursa i ostvarivanja održivog socioekonomskog razvoja.

## Zaključak

Promena prioriteta ekonomske i socijalne politike postavila je rast zaposlenosti i socio-ekonomsko blagostanje stanovnišva kao prioriteten cilj i model razvoja Srbije zasnovan u što većoj meri na sopstvene realne potencijale. Realizacija ovog cilja zahteva potpunu integraciju politike zapošljavanja u strategije i politike opštег ekonomskog razvoja sa komplementarnim programima i meraima koje podstiču zapošljavanje u privatnom sektoru. Brzina i efikasnost sprovodenja reformi i dinamika ekonomskih aktivnosti od presudnog će biti značaja za efikasnost sprovodenja politike zapošljavanja. Proces planiranja i ostvarivanja ciljeva politike zapošljavanja zahteva njenu decentralizaciju i podsticanje razvoja regionalne i lokalne politike zapošljavanja proaktivnim pristupom lokalne vlasti i jačanjem partnerstva između države, lokalnih vlasti, javnog i privatnog sektora i socijalnih partnera.

**Key words:** employment, entrepreneurship, business environment, development

## Literatura

- Arandarenko M. i Krstić G.,(2008), *Analiza uticaja politike zapošljavanja i aktivnih mera zapošljavanja u Republici Srbiji, 2003-2007.god.*, Strategija za smanjenje siromaštva.
- Arandarenko M. i Vukojević V., (2008), *Labor Costs and Labor Taxes in the Western Balkans*, World Bank, Washington DC
- FREN, (2010), *Kvartalni monitor ekonomskih trendova i politika u Srbiji*, br. 21, Beograd
- Kausch I.(2002), Politika tržišta rada i politika zapošljavanja u transformacijskim zemljama, Strategije protiv nezaposlenosti, <http://www.fes.hr/index-20arhiva.html>

- Krstić G. i V. Corbanese, (2008.), "Analiza situacije zaposlenosti mladih u Republici Srbiji" ILO Budimpesta
- Lehmann H., A. Muravyev (2009), "How Important Are Labor Market Institutions for Labor Market Performance in Transition Countries?", *Discussion Paper No. 4673*, ZA, Bonn
- Thurow, L.C (1987) *Opasni tokovi razvoja ekonomske teorije*, CKD, Zagreb
- Vlada Republike Srbije (2005.), *Nacionalna strategija zapošljavanja 2005-2010.*, Beograd
- Vlada Republike Srbije (2010), *Nacionalni akcioni plan zapošljavanja za 2011. godinu*, Beograd

## **ENLOYMENT POLICY IN ENTREPRENEURIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF SERBIA**

### **Abstract**

The success of employment policy in Serbia will depend crucially on the speed and efficiency of the reform process and the dynamics of economic activity. Key assumptions for increasing employment and economic growth, attracting foreign direct investment and domestic savings, investment and activation, creating a positive investment climate and business environment, support for entrepreneurial development and creating a stimulating business environment for the initiation and development activities. Well-designed programs and measures of active employment policy in such circumstances may be supporting the revival of economic development, effective functioning of labor markets and the overall reform process in the country.

**Key words:** employment, entrepreneurship, economic, environment, development.



*Prof. dr Safet Kurtović\**  
*Docent Boris Siljković\*\**

## **ULOGA HEDŽ FONDOVA U EKONOMSKOJ KRIZI I NJIHOVA REGULACIJA NA TRŽIŠTU EU**

### **Rezime**

S pojavom ekonomske krize polovinom 2007. godine, hedž fondovi bili su odmah označeni kao jedni od glavnih krivaca za ekonomsku krizu. Međutim, oni su nastojali odmah da zaustave te optužbe na njihov račun, a to je da su izmakli kontroli i da su odgovorni za plasman neosiguranih hartija od vrednosti, i da su nestali među brojnim kupcima hartija od vrednosti. U ovom radu nastojali smo dati drugu dimenziju viđenja ekonomske krize, u kojoj svi dobro znamo da hedž fondovi nisu jedini krivici, već i banke. U prilog tome, u radu je rasvetljena uloga hedž fondova i banaka u procesu kreiranja kolateralnih dužničkih obveznica. Osim toga, u radu je rasvetljen proces regulisanja hedž fondova na području EU.

**Ključne reči:** hedž fondovi, banke, ekonomska kriza, regulacija, kolateral, dug, obveznica.

### **Uvod**

Tokom nekoliko poslednjih godina hedž fondovi ostvarili su značajan ekonomski i politički uticaj. Na hedž fondove otpada preko 50% dnevног obima trgovanja na tržištu hartija od vrednosti. Globalna imovina hedž fondova dosegla je iznos od 2 triliona dolara u 2007. godini. Imajući to vidu, hedž fondovi postali su značajan garant likvidnosti i vodeći su u formirajućoj ceni na globalnom finansijskom tržištu. U trenutku kada se finansijska kriza pojavila, hedž fondovi bili su vodeći kupci i prodavci određenih kreditnih derivata i strukturirnih proizvoda koji su kasnije bili glavni izvor problema. Tokom finansijske krize hedž fondovi bili su kritikovani zbog učešća u kratkoj prodaji.

S pojavom krize tokom 2007. godine, hedž fondovi su snažno odbacili bili kakvu odgovornost. Navode se dva ključna argumenta u cilju njihove od-

\*

Ekonomski fakultet u Mostaru

\*\*

Viša poslovna škola Peć u Leposaviću

brane. Prvi se odnosi na to da nisu imali ništa sa toksičnim hartijama od vrednosti koje su bile epicentar krize; oni nisu omogućili nepokriveni ili neosigurane hipotekarne kredite, prepakovane hipotekarne kredite u hartije od vrednosti, upakovane odredene hartije od vrednosti sa drugim hartijama od vrednosti, kao kolateral za druge hartije od vrednosti, zatim nisu učestvovali u dodeli neadekvatnog reitinga hartijama od vrednosti strukturiranog kredita, ili distribuciju hartija od vrednosti. Drugi argument se odnosi na to da nisu bili jedini koji su kupovali hartije od vrednosti ili indosirane vrednosne papire sa visokim prinosom; penzioni i investicioni fondovi, osiguravajuće kompanije, evropske i azijske banke, i drugi investicioni posrednici bili su na sličan način prevareni kupujući ih. U kratkom roku odbrambena strategija hedž fondova ogledala u eliminisanju bilo kakve povezanosti sa svima onima koji su nudili subprimarne proizvode i koji su ih kupovali.

U kontinentalnoj Evropi, gde postoji pojačano javno neprijateljstvo prema hedž fondovima, široko je prihvaćeno stajalište da hedž fondovi igraju sekundarnu ulogu. Citirajući izveštaj objavljen od strane Grupe za finansijsku superviziju u EU 2009. godine: „U vezi hedž fondova, smatramo da oni nisu igrali glavnu ulogu u nastanku krize. Njihova uloga je široko limitirana transmisionom funkcijom, naročito kroz velike prodaje akcija kratkoročne transakcije“, Blundell-Wignall . Ovaj zaključak objašnjava zašto EU preduzima korake kontrole hedž fondova, što nije tako lako ako se ima u vidu da postoji mišljenje da fondovi pomažu u prenošenju efekata subprimarne krize, a što je ublaženo stavom da hedž fondovi ne igraju glavnu ulogu u kriznom periodu.

Tokom poslednje dekade vođena je debata u vezi regulacije hedž fondova na međunarodnom, regionalnom i nacionalnom nivou. Politička diskusija bila je ponovo pojačana nakon izbijanja globalne finansijske krize 2007-8. godine. Debata se odnosila na određene vrste regulacije, kao što je nivo upravljanja, polje delovanja (javno i privatno), i posebno telo koje će regulatorne aktivnosti preduzimati. Pored toga, u aprilu 2009. godine Evropska komisija odlučila je da predloži direktivu koja se odnosi na regulisanje alternativnih investicionih fondova. Međutim, Evropska komisija se suočila sa problemom određenih zemalja kao što je V. Britanija, koja je domaćin preko 4/5 svih hedž fondova u Evropi, koja se suprotstavlja takvoj nameri.

### **Razumevanje položaja hedž fondova u današnjem ekonomskom okruženju**

Razvoj hedž fondova vezuje se za ime Alfreda Winslova Jones-a. Hedž fond je organizovan kao limitirano partnerstvo i postavlja vlasitita pravila da bi izbegao regulaciju. Ideja o hedž fondovima evoluirala je na osnovu njegovog istraživanja koje je pokazalo da je bilo moguće predvideti tačno kretanje cene

akcija na tržištu. Prema određenim autorima postoji preko 20 stilova hedž fondova. Međutim, imamo dva bazična stila: makro i arbitražni hedž fond. Prva vrsta fonda nastoj da ostvari profit na osnovu razlike u makroekonomskoj politici zemalja, dok potonji kroz arbitražnu strategiju.

Želeći da generiše profit, Jones je minimizirao rizik gubitka od nepredviđenih tržišnih kretanja. Identifikovao je podcenjene akcije (koje je kupovao) i precenjene akcije (koje je nastojao prodati). Ovo predstavlja strategiju koja se danas naziva „kratka-duga aktiva“. Kombinacija dugoročne i kratkoročne imovine vodi ka smanjenju rizika od gubitka po osnovu tržišnih kretanja. Kratka pozicija vodi „zaštiti“, dok duga omogućava rast „hedž fondova“. Jones je započeo biznis sa hedž fondovima krajem 1950-tih. Dana se procenjuje da ima preko 8.000 hedž fondova sa imovinom vrednom preko 1.500 milrd. dolara u aktivi, The Wall Street Journal . Pored toga, investitori u hedž fondove su veoma bogati. Trenutno imamo oko 15-20% individualnih investitora, 60-70% su penzioni fondovi, osiguravajuće kompanije, investicione kompanije, fondacije, donatorski fondovi i banke. U tabeli 2. možemo videti 20 najvećih hedž fondova u svetu u 2010. godini.

U globalnim razmerama hedž fondovi su ostvarili rast tokom prethodnih 50-tak godina. Godine 1990. njihovo učešće iznosilo je oko 5-10% od ukupne aktive u industriji globalnih fondova. Ne tako davno trgovina hedž fondovima iznosila je preko 50% na dnevnoj osnovi na tržištu kapitala. Hedž fondovi su takođe vodeći kupci i prodavci kreditnih derivata i strukturnih proizvoda, koji su na neki način obeležili nedavnu finansijsku krizu. Hedž fondovi bili su uključeni kao vodeći učesnici u osiguranju likvidnosti i predvodnici u formiranju cena na finansijskom tržištu.

Nakon problema sa likvidnošću hedž fondova 2008. godine, industrijski analitičari očekuju poboljšanje između likvidnosti osigurane od strane hedž fondova i njihovog osnovnog portfolija likvidnosti. Drugim rečima, očekivanje je bilo da: 1) hedž fondovi osiguravaju restriktivne likvidnosne uslove, mada trgovina likvidnim instrumentima unapređuje njihovu likvidnost, 2) hedž fondovi koji ne osiguravaju ograničene likvidnosne uslove - trgovina nelikvidnim instrumentima pogoršava njihovu likvidnost. Tokom 2009. i u prvoj polovini 2010. godine hedž fondovi imali su značajnu promenu likvidnosti. Upoređujući uslove likvidnosti hedž fondova, baza je HFR-a 2009. godina, s prethodnih dvanaest meseci doći ćemo do podatka da je od 2.659 fondova: 22% (0.8% od fondova) promenilo svoju dinamiku isplate obaveza, 36% (1,0% od fondova) promenilo svoj period oglašavanja i 22% je promenilo svoj period investiranja. Ogromna većina vodećih fondova je pogoršala svoju likvidnost u pogledu: isplate obaveza, perioda oglašavanja i dugoročnog perioda ulaganja. Ovde je samo nekoliko fondova unapredilo svoju likvidnost, Bolliger 2009 .

**Tabela 1: Top 20 najvećih hedž fondovi u svetu u 2010. godini**

Red. br.	Fond	Lokacija	Aktiva u milrd. \$	Stopa prinosa u %
1.	Structured Servicing Hold.	Structured Portfolio Management, U.S.	1.2	134.6
2.	Russian Prosperity	Prosperity Capital Management, Russia	1.1	195.2
3.	Pure Alpha II	Bridgewater Associates, U.S.	34.0	2.0
4.	Ikos FX	Ikos Asset Management, Cyprus	1.2	18.1
5.	Cevian Capital II	Cevian Capital, Sweden	3.9	35.7
6.	AQR Global Risk Premium	AQR Capital Management, U.S.	3.7	21.2
7.	Nisswa Fixed Income	Pine River Capital Management, U.S.	1.2	92.0
8.	Third Point Offshore	Third Point, U.S.	2.2	38.6
9.	Autonomy Global Macro	Autonomy Capital Research, U.K.	1.7	69.0
10.	Linden International	Linden Asset Management, U.S.	1.1	72.9
11.	All Weather 12% Strategy	Bridgewater Associates, U.S.	2.2	11.3
12.	Ortus Currency Program	Ortus Capital Management, Hong Kong	1.7	19.1
13.	Pure Alpha 12%	Bridgewater Associates, U.S.	9.9	1.7
14.	Two Sigma Investments Compass U.S.	Two Sigma Investments, U.S.	1.7	20.4
15.	Appaloosa Investment	Appaloosa Management, U.S.	4.9	132.0
16.	Cerberus Institutional Partners Series IV	Cerberus Capital Management, U.S.	7.5	30.0
17.	Merchant Commodity	Aisling Analytics, Singapore	1.5	5.3
18.	Monarch Debt Recovery	Monarch Alternative Capital, U.S.	1.6	35.0
19.	BlackRock U.K. Emerging Companies	BlackRock Investment Management, U.K.	2.0	6.1
20.	Thoroughbred	Appaloosa Management, U.S.	5.7	120.0

Izvor: Bloomberg Market 2011

**Tabela 2: Promene u uslovima likvidnosti hedž fondova 2008-2009. g.**

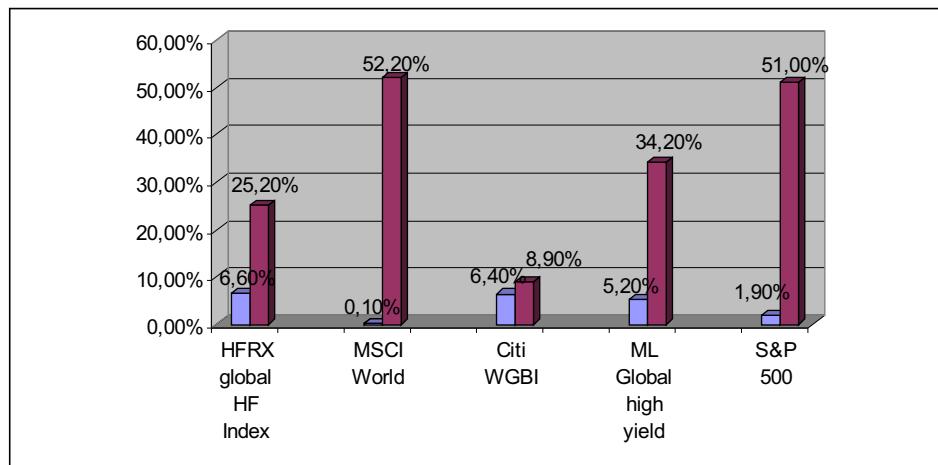
	dugoročno	kratkoročno
Dinamika isplate	15 (68%)	7(32%)
Period oglašavanja	23 (64%)	13 (36%)
Period investiranja	13 (59%)	9(41%)

Izvor: Eurekahedge 2009

Nakon jula 2009. godine HFR globalni hedž fond indeks porastao je za 7,2% u odnosu na gubitak od 23,3% u 2008. godini (vidite grafikon 1).

Strategije hedž fondova tokom 2009. godine ogledalu se u sledećem: 1) visoka izloženost manje likvidna imovina, 2) pozitivna izloženost korporativnom kreditnom riziku, 3) pozitivna izloženost kapitalnoj imovni, i naročito maloj kapitalizaciji kompanija, 4) negativni uticaj promenljivosti ili uticaj kratkoročne game.

Sasvim je jasno da su koristi od aktivnosti hedž fondova na funkcionisanje finansijskih tržišta uočljive, mada postavlja se pitanje u vezi relativno limitiranog uticaja na upravljanje hedž fondovima, što je trenutno predmetom regulacije. U vezi navedenog, postoji zabrinutost koja je predstavljena u izveštaju Evropskog parlamenta. Zabrinutost se odnosi na određeni uticaj aktivnosti visokog leveridža investicionih nosilaca na stabilnost finansijskog sistema, kao i



**Grafikon 1:** Istorische performanse hedž fondova versus glavne klase aktive  
Izvor: Bolliger, 2009

nedostatak transparentnosti hedž fondova nasuprot regulaciji i učesnicima finansijskog tržišta.

Hedž fondovi predstavljaju zbir investicionih subjekata koji se mogu podeliti u tri tipa investicionih fondova na osnovu sledećih karakteristika, IOSCO Š2008Č:

- Fokus na ostvarenju absolutne stope prinosa, čak i u slučaju smanjenja tržišta putem korišćenja hedžinga i fleksibilnih investicionih strategija;
- Investicione strategije odnose se na relativno visoko i sistematicično korišćenje leveridža – kroz pozajmice, kratkoročne prodaje i derivatne pozicije;
- Tradicionalno investicioni hedž fondovi obuzdavaju institucionalne ili druge subjekte od donošenja zakonske regulative koja ograničava hedž fondove u pogledu investicione zaštite. Međutim, hedž fondovi u zavisnosti od zemlje do zemlje oslobođeni su od nekih regulatornih ograničenja.

Glavni učesnici u poslovanju hedž fondova su: a) menadžeri hedž fondova, b) sami fondovi, c) rukovodioci fondova (odgovorni za proces trgovanja i procenu aktive), d) primarni broker koji osigurava važnu servisnu uslugu i likvidnost fonda.

Možemo konstatovati da širom tržišta EU ne postoji jednobrazni šablon po kome su aktivnosti hedž fondova organizovane ili regulisane. U zemljama članicama, koje su zemlje porekla hedž fondova, upravljanje hedž fondovima je zakonski regulisano i izveštaji lokalnih supervizora govore o njihovoj različitoj poslovnoj orijentaciji. Hedž fond je regulisan u zemlji porekla, ali često nije regulisan u trećoj zemlji gde je i registrovan. Oblik i intenzitet regulacije, koji se primenjuje na bilo koji hedž fond u EU, predstavlja primer različitog odnosa od zemlje do zemlje. Prema tome, tržišno i geografsko regulisanje hedž fondova je kompleksno. Međutim, bilo koja politika da je u pitanju mora preuzeti odgovarajuće korake u pogledu regulacije navedenih karakteristika ovih fondova, a koje su navedene u brojnim izveštajima.

### **Uloga hedž fondova u azijskoj finansijskoj krizi 1997. godine**

U cilju razumevanja uloge hedž fondova u azijskoj finansijskoj krizi, nužno je razumeti kako funkcionišu makro hedž fondovi. Makro hedž fondovi izgrađuju svoj poziciju kroz procenu makroekonomske politike zemlje, finansijskog tržišta, političke stabilnosti i uticaja međunarodnih faktora na određenu zemlju.

Prema određenim autorima hedž fondovi su skupa sa bankama izazvali krizu. Postoje dva istraživanja koja rasvetljavaju ulogu hedž fondova u azijskoj finansijskoj krizi. Prva studije je uradena od strane MMF 1998. godine. Prema njoj hedž fondovi su veliki u absolutnom smislu, ali oni su ipak mali u odnosu na institucionalne investitore (banke, penzije i investicione fondove), koji su učestvovali u brojnim aktivnostima kao i hedž fondovi. Ovaj zaključak je u suprotnosti sa zaključkom da su samo hedž fondovi odgovorni za krizu. Pored toga, hedž fondovi nisu imali dominantnu ulogu u tajlandskoj krizi 1997. godine, ali kao i drugi investitori hedž fondovi naknadno su označeni kao nosioci krize. Oni su više bili u pozadini, a ne nikako predvodnici krize. Pored toga, skoro da ne postoje podaci koji govore da su hedž fondovi imali snažniji položaj u odnosu na azijske valute.

Drugo istraživanje je sprovedeno od strane Highly Leveraged Institutes i objavljeno 2000. godine. Ovaj izvještaj je u oštrot suprotnosti sa MMF izvještajem, jer tvrdi da su hedž fondovi i banke imale potencijal da destabilizuju finansijska tržišta koja su već bila ranjiva. Izveštaj analizira ključne elemente aktivnosti u azijskoj finansijskoj krizi 1997. godine. Pre 1997. godine, hedž fondovi bili u velikoj meri prisutni u Istočnoj Aziji. Sredinom 1990-tih hedž fondovi imali su snažnu kratku poziciju u japanskim jenima. Proces je funkcionalisan jednostavno. Glavnica kredita imala je nisku kamatu stopu u jenima, a zarada je investirana u aktivu koja donosi visok prihod poput SAD trezorskih obveznica, ili u aktivu na rastućim tržištima ostvarujući razliku u ceni. Godine 1998. od trgovanja jenima ostvaren je iznos od 200 do 300 milrd. dolara, od čega je polovina pripala hedž fondovima. Pojedini hedž fondovi ostvarili su iznos od 20 do 25 milrd. dolara. U odnosu na 90-te makro hedž fondovi su imali različitu dugu i kratku poziciju. Pored hedž fondova kao učesnika bili su prisutni i drugi institucionalni investitori, izvoznici, uvoznici, multinacionalne, lokalne banke i centralne banke na azijskom tržištu. U okviru ovog istraživanja navodi se da je kratka pozicija dostigla 10 milrd. dolara u Hong Kongu, 2 milrd. dolara u Singapuru, 9 milrd. dolara u ostalim zemljama, Khatri 2002 .

Kako je položaj makro hedž fondova rastao snažno na tržištu, oni su nastojali da povećaju svoju poziciju agresivnije pozajmljujući novac od banaka i osiguravajućih kompanija. Ovo nije uticalo na ograničavanje ponašanja hedž fondova na azijskom tržištu, ali je postalo veoma ranjivo u pogledu promene kreditnih uslova. U azijskoj finansijskoj krizi kretanje cena zavisilo je do određenih učesnika, ali najviše od marko hedž fondova. Jedina iznimka bila je Indonezija gde se pad cena 1997. godine dovodi u vezu sa domaćim begom ka-

pitala. Ovde nema sumnje da su pogodene zemlje imale slab finansijski i bankarski sistem koji je oslabio snažno započetu industrijalizaciju.

Pored toga, banke i osiguravajuće kompanije finansirale su hedž fondove. Makro hedž fondovi bili su u uskoj sprezi sa drugim učesnicima na tržištu. Da bi došli do novaca od kratke prodaje, kao svi dobri špekulantи, bez smanjenja u ceni, vršili su prodaju tek kada bi drugi učesnici poput banaka kupovali. Špekulantи su zatvarali poziciju kupujući na tržištu tek kada bi drugi učesnici prodavali. Ako cena ne bi pala nakon kratke pozicije, špekulantи bi manevrisali smanjenjem u ceni sa „bučnom prodajom“. Na isti način, kada bi špekulantи želeli da zatvore poziciju, pošto nisu imali prodaju u velikom obimu, onda bi nastojali da imaju inicijativu bučne prodaje. Stoga, većina učesnika koja je konstantno pratila hedž fondove ponašala se imitatorski, što je uzrokovalo kreiranje lanca reakcije i dovelo da bučna prodaja bude efikasna. Fenomen bučne prodaje doveo je do azijske krize.

Da bi došli do željene reakcije kratke i duge pozicije, hedž fondovi vršili su male transakcije i namerno pokazivali svoju poziciju drugim učesnicima da bi ih sledili. Time su ostvarili svoju namjeru da su hedž fondovi ti koji prodaju i kupuju. Godine 1997. svi učesnici su želeli da znaju položaj hedž fondova, ali samo su hedž fondovi jasno zali svoju poziciju. Međutim, određene finansijske institucije, koje su obavljale transakcije za hedž fondove, imale su malo informacija u vezi aktivnosti ovih fondova. Evidentno je bilo da su hedž fondovi uvek bili prodajna strana, i time su ostali investitori bili zavedeni. Na primer, hedž fondovi bili su na strani kupovine u Indoneziji 1997. godine i ostvarili su veliki gubitak. Prema tome, u procesu trgovine, hedž fondovi bili su na određenoj strani u zavisnosti od tržišta i stope prinosa u odnosu na stranu kupovine i prodaje.

Azijska finansijska kriza je kompleksan fenomen i potaknuta je tajlandskim tekućim deficitom i pritiskom na njihov fiksni devizni kurs, dok je u drugim pogodenim zemljama pogoršana njihova prekomerna hedžing kratka pozicija zaduženost u stranim valutama, slabo bankarstvo i finansijske institucije, loša politika nacionalnih vlada i međunarodnih organizacija i dr. Ako pokušamo povući paralelu između finansijskih kriza u Aziji i Rusiji u odnosu na poslednju finansijsku krizu u SAD i EU, primetićemo da postoji određena razlika. Prethodne krize su uzrokovane od strane makro hedž fondova koji su koristili makroekonomski slabosti zemalja u kojima su poslovali. Međutim, poslednja kriza je rezultat korišćenja sofisticiranih finansijskih instrumenata (hipotekarnih obveznica - kolateral) i neefikasne regulacije hedž fondova i ostalih finansijskih učesnika. Ova teza će se ispostaviti tačnom u poslednjoj finansijskoj krizi u SAD i EU. Više o ovom problemu biće reči u nastavku rada.

### **Uloga hedž fondova u rastu ponude kolateralnih dužničkih obveznica**

Finansijski proizvodi, kao što su kolateralne dužničke obveznice, bile su u centru finansijske krize. Radi se o strukturiranim kreditnim proizvodima kreiranim sakupljanjem hipotekarnih kredita osiguranih hartijama od vrednosti, uglavnom sastavljeni od onih koji su osigurani subpremijom i drugim neosiguranim hipotekarnim kreditima - drugom osiguranom aktivom kao kolateralom. Upotreba različitih kreditno unapređenih tehnika (uključujući pored kolateralizacije, subordinaciju i osiguranje) u kreiranju ovih proizvoda podržana je u cilju sigurnosti. Međutim, nakon je stopa propusta u okviru SAD neosiguranih zajmoprimeca rasla snažno s povećanjem stope fondova sredinom 2004. godine došlo je ne samo do pada u ceni kolateralnih dužničkih obveznica već i akceleracije stope pada. U skladu s tim, imali smo paniku uzrokovanoj neočekivanim kolapsom tržišta kolateralnih dužničkih obveznica, što je vodilo da pada poverenja u novac i interbankarsko tržište, a time pad bi vodio do spiralne katastrofe u kretanju likvidne solventnosti koja bi verovatno kulminirala paralizom celog finansijskog sistema.

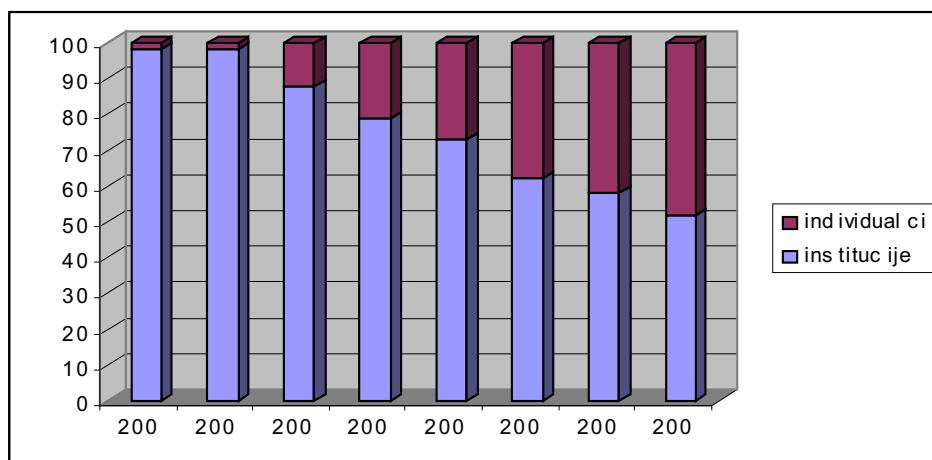
Uvreženo objašnjenje krize je da su finansijske institucije te koje su kreirale i distribuirale kolateralne dužničke obaveze, koje su naznačene kao dežurni krivac zajedno s prenaglašenim samopouzdanjem i pohlepom - dva glavna motivaciona faktora, International Monetary Fund 2008 . Prema tome, kombinacija potcenjenog rizika i traganje za povoljnim porezima i provizijom dovelo je tvorce hipotekarnih kredita i banke do propusta u primeni standarda u procesu davanja kredita, zatim kreditne agencije su „izgubile kriterijume“ za evaluaciju i rangiranje rizika i procenu investicionih banka kroz vanbilansne investicione stavke, kao što su strukturirana investiciona sredstava, što je dovelo do angažovanja prekomernog leveridža. Ako uključimo, u principu, faktore iz okruženja u ovaj scenario dobijamo povećanu ponudu iza koje stoji rast kolateralnih dužničkih obveznica. Argument za takvo stanje pronalazimo u tome da se radi o godinama „velike umerenosti“ i istovremeno refleksije monetarne politike i bankarskog nadzora doprinoseći potcenjivanju i pogrešnoj proceni rizika, što je dovelo do pojačanog povećanja zasićenosti štednjom u Aziji i drugim delovima sveta dovodeći do neobično niskih troškova zaduživanja i uzrokujući prekomeren leveridž i preuzimanje rizika od strane bankarskog sistema zapadnih zemalja.

U odnosu na faktore ponude iza kojih stoji rast kolateralnih dužničkih obveznica, faktori tražnje su praktično ignorisani zbog stava da su imali pasivnu ulogu, Caballero 2009 . Razlozi za ovu prepostavku su prilično jasni. Suprotno hartijama od vrednosti čiji je kolateral jedinstven i prema tome jednostavno

je identifikovati klasu kredita (prilagodeni hipotekarni krediti, krediti kreditne kartice, korporativni krediti itd), hartije od vrednosti kao zaloga kolateralnih dužničkih obveznica se sastoje od različitih tipova klase aktive.

Na osnovu date heterogenosti založene aktive i neograničenih načina na koji mogu biti zajedno kombinovani proizlaze dve osobine kolateralne dužničke obveznice: svaka od njih je jedinstveno prilagođen proizvod i može biti prodata bilo kojoj drugoj ugovorenoj strani na bazi dogovorenih uslova, ali ne mogu biti široko plasirane na tržištu na bazi standardizovanih uslova. S obzirom na kompleksnost prirode kolateralnih dužničkih obveznica onemogućen je njihov plasman potrošačima na široj osnovi, odnosno ne mogu biti prodane na skoro svakom drugom finansijskom tržištu, što bi dovelo da snažnog rasta emisije kolateralnih dužničkih obveznica pre 2007. godine, a što se nije moglo desiti zahvaljujući delovanju spoljašnje tražnje, ali, nasuprot tome, moglo se desiti na osnovu emitovanja samih banaka u cilju unapredjenja njihovog vlastitog interesa. Injenica je da se značajan iznos kolateralnih dužničkih obveznica zadržao unutar bankarskog sektora u vreme subprimarne krize.

Hedž fondovi su uvećali svoju imovinu tri puta rastući sa 500 milrd. dolara u 2002. godini na 1.5 triliona dolara u 2007. godini, kao i broj firmi koji se udvostručio unutar industrije sa 5.000 na 10.000. Međutim, na slici 2. predstavljen jedan od ključnih pokretača rasta industrije hedž fondova, a to je institucionalizacija: institucionalne investicije u hedž fondove zadržane su relativno skromno u 2002. godini, ali nakon toga imamo snažan rast u 2007. godini, tako da su institucionalni investitori bili važan izvor kapitala hedž fondova kao i prisustvo visoke neto vrednosti individualnog kapitala.



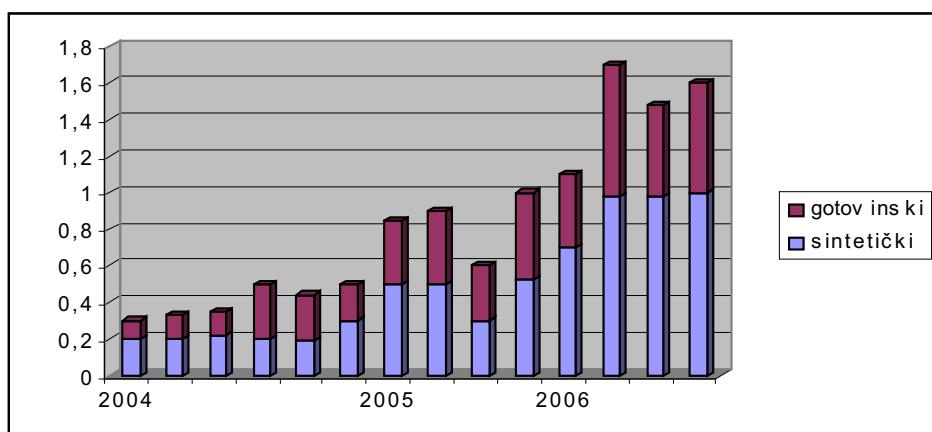
Grafikon 2: Izvori kapitala hedž fondova

Izvor: Bank of England

Ove promene u veličini industrije hedž fondova i u sastavu investitorove baze bile su velike i nastale su kao rezultat neuobičajenih niskih prihoda koji postoje na svim vodećim tržištima obveznica tokom ovog perioda. Mada, kolateralne dužničke obveznice nudile su dobru mogućnost za rešavanje problema prihoda koji se povećavao snažno. Međutim, visok rizik i teškoće u vezi trgovine ovim finansijskim proizvodima značilo je da penzioni i investicioni fondovi i drugi institucionalni fondovi su imali striktnu limitiranost njihovog uključenja sa hedž fondovima u traganju za dodatnim solucijama za rešavanje problema prihoda. Ovo uključuje veliki plasman sa hedž fondovima, koji nisu bili predmet iste zakonske regulative, koristeći značajan iznos za kupovinu velikog obima kolateralnih obveznica. Postojali su i drugi kupci ovih proizvoda, koji su bili često naglašavani, a ne samo hedž fondovi, mada hedž fondovi bili su daleko najvažniji kupci.

### Odnos hedž fondova i kolateralnih dužničkih obveznica

Kolateralne dužničke obveznice su prvi put uvedene 1980. godine, ali njihova stopa rasta bila je spora sve do početka 2000. godine, da bi se stopa rasta odjednom uvećala, kao što možemo videti na slici 3. Godine 2002. procenjena je vrednost kolateralnih dužničkih obveznica na oko 250 milrd. dolara, ali krajem 2006. godine iznos se uvećao na 3 triliona dolara, gde jedna polovina iznosa predstavlja gotovinske kolateralne obveznice, dok druga polovina predstavlja sintetičke kolateralne dužničke obveznice. Radi se o kolateralnim

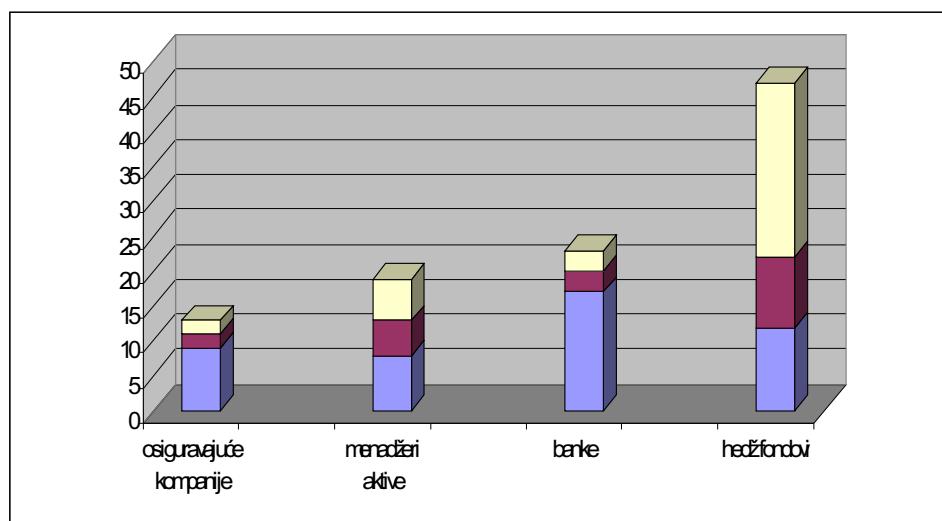


Grafikon 3: Rast kolateralnih dužničkih obveznica

Izvor: Borio, 2008

dužničkim obveznicama koje su veštački kreirane uzimajući gotovinske kolateralne obveznice kao referentne za kreditni ugovor na neplaćeni svop.

Snažan rast kolateralnih dužničkih obveznica, počevši od 2000. godine pa nadalje, ima sličan iznos korelacije sa rastom aktive hedž fondova. Snažna indikacija ove korelacije nije koincidentna, ali manifestuje dubinu, uzročnu vezu na osnovu holdinga udela hedž fondova kolateralnih dužničkih obveznica krajem 2006. godine.



**Grafikon 4:** Kupovina kolateralnih dužničkih obveznica: prva emisija - 2006. g.

Izvor: International Monetary Fund 2008

Slika 4. osigurava dve procene svih kolateralnih dužničkih obveznica u posedu investitora u određeno vreme: jedna procena je data od strane MMF i bazirana je na podacima koje je osigurala City grupa, dok druga je dobijena od strane OECD-a i bazirana je na podacima različitih privatnih banaka. Pored toga, ove procene pokazuju određenu diskrepancu u pogledu sastava kolateralnih dužničkih obveznica, u posedu različitih grupa investitora, mada diskrepanca ne postoji u vezi ukupnog iznosa, u posedu svake grupe investitora: hedž fondovi poseduju oko 47% svih kolateralnih dužničkih obveznica krajem 2006. godine, dok banke poseduju 25% i osiguravajuće kompanije i imovinski menadžeri oko 28%.

Počevši od eksplozije kolateralnih dužničkih obveznica, bilo je uočljivo da su hedž fondovi i kolateralne dužničke obveznice komplementarni: visok prihod na kolateralne dužničke obveznice bio je veoma atraktivan za hedž fon-

dove, dok je poslednja ekspertiza bila mišljenja da oni mogu biti povod kompleksnog i visok rizika. Citirajući izveštaj iz 2003. godine: "Hedž fondovi se sa stope od brzo-rastuće baze investitora u kolateralne dužničke obveznice koji poseduju strukturalnu procenu i sposobnost brzog pomeranja na tržištu. Oni su prirodni kupci koji mogu osetiti ozbiljnu opasnost od kolateralnih dužničkih obveznica usled njihove analitičke sposobnosti. Veliki broj investitora ne učestvuje na tržištu usled velikog broja uključenih analiza", Clark Š2008. Prema tome, hedž fondovi postali su važan deo biznisa kolateralnih dužničkih obveznica i njima se pripisuje rast sintetičkih kolateralnih dužničkih obveznica, koje egzistiraju od 2002. godine, pa do kratkoročnih gotovinskih kolateralnih dužničkih obveznica kreiranih na osnovu obimne tražnje hedž fondova.

Na osnovu ovih zapažanja postavljaju se dva pitanja. Prvo, kako su mogli hedž fondovi koji su na kraju 2006. godine posedovali nešto više od 1% ukupnog svetskog tržišta hartija od vrednosti posedovati takođe u isto vreme skoro 50% od ukupnog tržišta kolateralne dužničke vrednosti? Drugo, zašto bi hedž fondovi, koji su bili dobro poznati kao kratkoročni „kupci i prodavci“ a ne dugoročni „kupci i posrednici“ investitori, odabrali da investiraju u kolateralne dužničke obveznice imajući u vidu njihovu opasnost i prirodu likvidnosti? Moguće je da su oni imali strukturalne analize i relativno neograničenu slobodu investiranja u kolateralne dužničke obveznice, ali postavlja se pitanje šta je bila njihova motivacija. Odgovor na ovo pitanje može biti izraženo kroz jednu reč: leveridž! Na jednoj strani, hedž fondovi nastojali su da koriste značajan iznos leveridža da stimulišu stopu prinosa na aktivu, i to su primenili na kolateralne dužničke obveznice čiji su holdinzi ovih proizvoda bili finansirani zaduživanjem koje je bilo nekoliko puta više nego što su finansirani vlastitom imovinom. Na drugoj strani, pošto su se hedž fondovi teško zaduživali, oni su se u velikoj meri oslanjali na kolateralizovane vrste kredita koji minimiziraju troškove zaduživanja, i kolateralne dužničke obveznice su bile dobar izbor da posluže kao kolateral.

Pretpostavimo da je holding kolateralnih dužničkih obveznica hedž fondova na kraju 2006. godine bio ravnomerno podeljen na gotovinske i sintetičke vrste, te su usmerili u holding gotovinskih kolateralnih dužničkih obveznica iznos između 750-800 milrd. dolara. Mada znamo da je ukupna imovina kojom su raspolagali hedž fondovi iznosila 1.4 triliona dolara krajem 2006. godine, i takođe je poznato da su hedž fondovi u to vreme izvršili alokaciju do 20% od njihove imovine na kolateralne dužničke obveznice, McKinsey Global Institute 2007 .

Pretpostavimo da je jedna polovina od ovog iznosa bila alocirana na gotovinske kolateralne dužničke obveznice, što znači da su holdinzi hedž fondova

datih proizvoda bili finansirani na osnovu vlastite imovine koja je iznosila oko 150 milrd. dolara, dok iznos od 600 do 650 milrd. dolara u gotovinskim kolateralnim dužničkim obveznicama odnosio se na pozajmice fondova - drugačije rečeno, koeficijent leveridža iznosio je oko 4. Teško je direktno izmeriti iznos uključenog leveridža u različitim strategijama hedž fondova usled nedostatka podataka, mada je moguće izvesti zaključak na osnovu ideje da se ovi iznosi analiziraju sa stopom prinosa koja se dovodi u vezu sa različitim investicionim strategijama, koeficijentom upravljanja troškovima i procentom stope prinosa na investitore. Prema nekim analizama investitori su ostvarili prosečnu stopu prinosa od 11,3% u 2006. godini, što znači da su hedž fondovi mogli generisati stopu prinosa koeficijenta upravljanja troškovima oko 20%, da bi bili u stanju da vrate datih 11% investitorima, Blundell-Wignall 2007 .

Sve što je rečeno do sada odnosi se na to da kolateralne dužničke obveznice predstavljaju baš onaj oblik finansijskih hartija od vrednosti koji hedž fondovi trebaju u prihodno ograničenom okruženju između 2002. i 2007. godine. Maksimizacija stope prinosa na imovinu u takvom okruženju zahtevala je od hedž fondova da potroše daleko više novaca nego što su ga dobili od strane klijenata, maksimizirana stopa prinosa bi bila vraćena klijentima i hedž fondovi bi zadržali troškove zaduživanja na najniži nivo. Kolateralne dužničke obveznice se savršeno uklapaju u ovaj scenarij. Međutim, postojale su i druge hartije od vrednosti, kao što su obveznice na rastućim tržištima, koje su davale visoku stopu prinosa, ali nisu mogle koristiti kolateral. Pored njih bilo je još drugih hartija od vrednosti, kao što su SAD trezorski zapisi koji su mogli koristiti kolateral, ali nisu davali ekstremno dobre stope prinosa. Samo kolateralne dužničke obveznice kombinuju ove dve jasne prednosti, pošto samo ovi proizvodi obuhvataju tri puta AAA rangirane obveznice, na jednoj strani, i veliki obim nerangiranih hartija od vrednosti, na drugoj strani. Međutim, i ako su kolateralne dužničke obveznice veoma popularne sa hedž fondovima na osnovu specijalnih atributa, onda to znači da se specijalni atributi odnose na specijalne odnose koje hedž fondovi imaju sa investicionim bankama.

### Rast tražnje kolateralnih dužničkih obveznica

Ponuda kolateralnih dužničkih obveznica u principu zahteva ponudu dva bazna elementa: hartije od vrednosti osigurane konvencionalnim kreditima uključujući prilagodene stambene hipotekarne kredite i hartije od vrednosti osigurane nekonvencionalnim stambenim hipotekarnim kreditima. Potonji su široko podeljeni na velike (jumbo) kredite (nazivaju se tako pošto imaju iznad

proseka kredit koji je pokriven koeficijentom vrednosti nekretnine), alternativni A krediti (alternativni A zajmoprimci koji se nalaze po položaju ispod primarnih zajmoprimaca, dok nemaju dohodovnu dokumentaciju, ali zato imaju dobru kreditnu istoriju) i subprimarni krediti (zajmoprimci pripadaju subprimarnoj kategoriji koja takođe nema kreditnu istoriju, ili oni koji nemaju dohodak, imovinu i posao). Objasnjenje za rast ovog dela hipotekarnog tržišta, koje je snažno raslo između 2004. i sredinom 2007. godine, započinjemo sa hipotekarnim brokerima i bankama, koji rade za proviziju, koji daju subprimarne kredite koji su daleko od povoljnijih i zatim nastavljaju sa ulogom investicionih bankara i kreditnih agencija, koje takođe rade za proviziju, koje su bile više nego spremne da kreiraju sofisticiranije proizvode.

Naravno, na kraju nameće se pitanje kako su investitori mogli verovati i biti naivni kupujući ove proizvode? Zbog verodostojnosti nastojaćemo dati objašnjenje ovog problema, ali suprotnim redosledom: istraživati prihod, pritisak investitora na investicione banke da ponude strukturalne kredite u velikom omeru. ineći to banke su trebale nastanak hipotekarnih kredita preduzimajući korake koji su bili nužni da pokrenu određene subprimarne zajmoprimce kao moguće korisnike hipotekarnih kredita.

Konvencionalno objašnjenje se može predstaviti u nekoliko etapa. Prva etapa odnosi se na iznenadni rast sintetičkih kolateralnih dužničkih obveznica od 2003. godine - uzrokujući veliki ideo kratkoročno nepovoljnijih kolaterala. Druga etapa se odnosi na svedočenje investicionih bankara odmah nakon subprimarne krize, koje objašnjava detaljno njihovo nastojanje da osiguraju kolateralne dužničke obveznice. Izjava data na saslušanju Geralda Corrigana, iz Goldman Sachsa, svedoči o finansijskoj krizi: „Značajan stepen prihoda bio je ostvaren od strane određenih institucionalnih investitora koji su imali značajnu ulogu u objašnjenju snažnog rasta strukturalnih kreditnih proizvoda“, House of Commons 2008 . Kao što primećujemo, ova konstatacija svedoči snažnu tražnju za kolateralnim dužničkim obveznicama, koje su bile ignorisane od strane većine akademskih i zvaničnih izveštaja subprimarne krize, pošto je pretpostavka da je tražnja za bilo kojim proizvodom vođena snagama iza kojih stoji ponuda. Proizvod je upitno transparentan da bi omogućio da bude adekvatno procenjen i trgován u odnosu na osnovne tržište standarde, te stoga kolateralne dužničke obveznice sasvim jasno se ne susreću sa ovim kriterijumom.

Odnosi između banka i hedž fondova bili su bliski. Na određenim nivoima ova bliskost bila je limitirana na osnovu činjenice da investicione banke vlasnici hedž fondova sa kojima su poslovale; na drugim nivoima, odnosi su bili limitirani na osnovu činjenice da je osoblje zaposleno od strane hedž fondo-

va bilo pre svega zaposleno od strane investicionih banaka. Međutim, univerzalna istina je i ono što još više povezuje investicione banke i hedž fondove, a to je potreba da budu zajedno: hedž fondovi jednostavno ne mogu obavljati svoje funkcije bez rangiranih prvorazrednih brokera i druge podrške koje osiguravaju banke, dok banke ne mogu zadržati profitnu maržu na određeni nivo bez kamatne stope i provizije koju oni zaračunavaju hedž fondovima. Kada je problem s prihodom započeo od 2002. godine, povezanost i uzajamna prednost prirode odnosa između hedž fondova i investicionih banaka stvorila je odnos perfektnе povezanosti kroz pritisak tražnje za većim prihodom od strane investitora, na jednoj strani finansijskog spektra, pa do institucionalne ponude većeg prihoda hartija od vrednosti, na drugoj strani. Upravo, kada su hedž fondovi bili više nego voljni da usmere značajan iznos novca klijenata u kolateralne dužničke obveznice, pošto oni pomažu unapređenje značajnog iznosa stope prinosa i smanjuju uticaj troškova, onda su investicione banke jednako nastojaće da izvrše pritisak nad komercijalnim bankama i drugima pomažući ponudu hedž fondova sa kolateralnim dužničkim obveznicama, pošto pored provizije zarađuju direktno od prodaje datih proizvoda; one mogu takođe očekivati ekstra dohodak od dodatnih poslova sa hedž fondovima kojima garantuju pomoć u vezi kolateralnih dužničkih obveznica.

Pošto se radi o obimnoj tražnji za kolateralnim dužničkim obveznicama, onda to ujedno predstavlja njihovu masovnu proizvodnju koja nam pomaže da objasnimo zašto je značajna količina ovih proizvoda zadržana unutar bankarskog sektora kada je subprimarna kriza buknula. Kao što smo ranije istakli, evidentna je činjenica da su banke kreirale subprimarne osigurane hartije od vrednosti, u cilju osiguranja njihove potrebe za prihodom, u odnosu na druge investitore: ako je istina nešto drugo, onda banke bile su prilično odgovorne za pritisak tražnje. Postavlja pitanje zašto one nisu uspele prodati svaku kolateralnu dužničku obveznicu i bile potpuno oslobođene od rizika ovih proizvoda? Odgovor na ovo pitanje zahteva prvo napraviti razliku između dva tipa investicionе klase ili aktive: banka je vlasnik specijalnih namenskih proizvoda koji se transformišu u bančine kredite putem hartija od vrednosti, strukturalna investiciona aktiva sponzorisana od komercijalnih banaka sa kojom se posluje preko investicionih banaka koje transformišu hartije od vrednosti u kolateralne dužničke obveznice; većina njih bila je u vlasništvu ili je sponzorisana od strane komercijalnih banaka. Prva vrsta bila je srce proizvodnog procesa kolateralnih dužničkih obveznica, dok to nije slučaj s potonjom. Njihova glavna funkcija bila je maksimizacija profita usled neusklađenosti između roka dospeća njihove aktive (hipotekarni krediti i neosigurani hipotekarni vrednosni papiri koje oni kupuju namenski) i pasive (kratkoročno - dugoročni papir koji oni emituju

na tržištu novca). Mada ova veza igra važnu ulogu u finansijskoj krizi, ipak se ne može dovesti u vezu sa ulogom hedž fondova i drugih kupca kolateralnih dužničkih obveznica.

Suprotno sintetičkim kolateralnim dužničkim obveznicama, koje su kreirane na dnevnoj osnovi, gotovinske kolateralne dužničke obveznice mogu se uzeti na mesečnoj osnovi. Dužina vremenskog okvira uzima se pri kreiranju gotovinskih kolateralnih dužničkih obveznica koje ne nose rizik za banke sve dok su banke bile sigurne da će tražnja za njima nastaviti da raste. U periodu od 2002. do 2007. godine banke su verovale da su one imale takvo osiguranje da nije bilo ikakvog razloga da razmatraju nezajažljivu tražnju za kolateralnim dužničkim obveznicama. Međutim, uzimanjem vremenskog ograničenja pri kreiranju gotovinskih kolateralnih dužničkih obveznica nosi ozbiljan rizik ako tražnja za njima opadne.

Na kraju možemo reći da nisu samo banke bile odgovorne za kreiranje kolateralnih dužničkih obveznica. Međutim, one su imale veliki prihod od ovih proizvoda. Složićemo se da stopa rasta kolateralnih dužničkih obveznica između 2000. i 2007. godine bila je veoma visoka usled dinamičkog uzajamnog delovanja povećane ponude faktora, na jednoj strani, i povećane tražnje faktora, na drugoj strani. Ovaj argument vraća nas nazad na pitanje, zašto hedž fondovi nisu preuzeli krivicu za krizu? Ako je rast tržišta kolateralnih dužničkih obveznica pokrenut pomoću uravnotežene dinamike između ponude i tražnje, i ako hedž fondovi igraju ključnu ulogu na strani ponude, zašto onda ove institucije nisu stavljenе u isti kontekst sa bankama kao koautorima ove krize?

### **Poslovanje hedž fondova u recessionim uslovima i njihova regulacija u EU**

Hedž fondovi, privatni kapital i slični špekulativni fondovi su u velikoj meri doprineli značajnoj nestabilnosti finansijskih tržišta, u nastojanju za većim finansijskim stopama prinosa. Oni su imali rizične i agresivne kratkoročne profitne strategije, koristili su velike pozajmice novca (leverage) i dvosmislene poreske strategije. Na hedž fondove otpadalo je preko 50% dnevног obima trgovane kapitalne imovine, i bilu su među vodećim kupcima i prodavcima špekulativnih i strukturiranih finansijskih proizvoda, koji se dovode u vezu sa subprimarnim hipotekarnim kreditima, koji su pokrenuli finansijsku krizu. U narednih nekoliko godina do 40% kompanija biće u posedu ili će biti kontrolisane od strane privatnih kapitalnih fondova koji bi mogli zapasti u nemogućnost izmirenja dugova u iznosu od 1 triliona dolara. Ovi tzv. „alternativni

investicioni fondovi“ nisu trenutno direktno regulisani. U aprilu 2009. godine Evropska komisija (European Commission – EC) je konačno pokrenula direktivu koja reguliše transparentnost i kapitalne rezerve EU lociranih alternativnih investicionih fondova (alternative investment funds – AIF).

U Evropi hedž fondovi se klasificuju u dve kategorije: autorizovani ili ovlašćeni fondovi, koji su eksplikite odobreni od strane određenog EU regulatora za poslovanje na teritoriji EU, i neautorizovani ili neodobreni fondovi na koje se odnosi većina hedž fondova, Lhabitant 2009 . Nekoliko inicijativa od strane zemalja, koje se tiču regulisanja distribucije poslovanja hedž fondova malih investitora, pojavilo se tokom poslednjih godina, ali s prilično različitim pristupom: fokus je stavljen na proizvode, upravljanje fondom i druge distribucijske aspekte. Očito je da neće doći još do konsenzusa u vezi pravog pristupa kontrolisanja fondova. Međutim, marketing nekontrolisanih fondova (kao što su offshore hedž fondovi) u većini zemalja je zabranjen. Iznenaduje mogućnost panevropske javne distribucije neregulisanih hedž fondova koji se indirektno suočavaju sa primenom tzv. Direktive UCITS III, koja predstavlja evropsku legislativu koja reguliše fondove koji vrše prodaju širom zemalja članica EU. Prema Direktivi UCITS III, fondovi ne mogu investirati direktno u nekontrolisane hedž fondove. Međutim, njima se dozvoljava da mogu investirati u derivate na bazi finansijskih indikatora, ako ovi indikatori ispunjavaju određene minimalne kriterijume, Amenc 2006 .

Evidentno je da postoji prilično različit stav između kreatora politike i učesnika u procesu investiranja koji su najdirektnije izloženi uticaju predloženih zakonskih ograničenja. Oduka Evropske komisije u vezi predloženih zakonskih ograničenja je iz nekoliko razloga zbumujuća. Prvo, hedž fondovi nisu bili jedini glavni uzrok globalne finansijske krize početkom 2007. godine. Prema određenim izveštajima stiče se utisak da fondovi nisu imali važnu ulogu u pogoršanju krize. Međutim, uglavnom se navodi njihovo učešće kroz transmisionu funkciju, naročito zahvaljujući masovnom prodajom akcija i kratkoročnih transakcija, The Group of Thirty 2009 . Međutim, hedž fondovi i njihovi menadžeri se slažu da su oni sami bili negativno pogodeni od strane krize koju su uzrokovale druge finansijske institucije, kao što su banke i hipotekarne kuće. Ako su išta od toga, onda su hedž fondovi bili deo rešenja, a ne problema. Drugo, za razliku od kreditno rangirajućih kompanija, koje su ranije regulisane od strane EU, odnosno tačnije u aprilu 2009. godine, hedž fondovi nisu bili regulisani na nivou EU, niti u zemljama članicama; upravljanje hedž fondovima u većini slučajeva bilo je predmetom nacionalne regulative širom EU iako je nacionalno zakonodavstvo značajno različito u određenim aspektima. Postojanje razlika u nacionalnim zakonodavstvima širom EU i zemljama koje nisu članice EU, u prvom redu SAD-a, verovatno će dovesti do teže harmonizacije

zbog postojanja različitih nacionalnih standarda koji bi trebalo da se konvergiraju u pravcu zajedničkih EU pravila. Treće, EU regulativa upravljanja hedž fondovima mogla bi imati značajno dodatni teritorijalni uticaj, ali to je malo verovatno. Na primer, u SAD-u veliki je broj hedž fondova lociran i predmetom su SAD zakonodavstva. Mada, SAD pravila za hedž fondove doneta su pre krize i argument da treba izvršiti regulaciju hedž fondova koji su locirani izvan EU (preciznije rečeno u SAD), odnosno onamo gde oni nisu regulisani je upitan. Pored toga, EU regulacija može biti predmetom regulatorne arbitraže doveći EU u konkurenčku prednost u odnosu na manje pravno regulisana tržišta, kao što je SAD i britansko tržište. Pored toga, stoji kritički stav da menadžeri hedž fondova mogu odlučiti da izvrše izmeštanje svog biznisa izvan EU, preciznije rečeno u Švajcarskoj. Ova mogućnost može biti verovatno izvodljiva na osnovu činjenice da se hedž fondovi često nastanjuju izvan EU usled postojanja poreskih luka ili poreskih olakšica.

Pre globalne finansijske krize hedž fondovi nisu bili regulisani na nivou EU. Međutim, hedž fondovi, preciznije rečeno određene njihove aktivnosti, bili su predmetom EU regulacije, naročito direktiva u vezi tržišta i finansijskih instrumenata, direktiva transparentnosti i direktiva zloupotrebe tržišta. Pored toga, odredeni izveštaji zahtevaju regulaciju Evropske centralne banke u pogledu statističkih podataka, u vezi aktive i pasive investicionih fondova. Prema ovoj regulaciji, koje je objavljena tokom 2007. godine, svi investicioni fondovi u EU uključujući hedž fondove trebaju dostavljati određene informacije nacionalnim centralnim bankama.

Na nacionalnom nivou upravljanje hedž fondovima bilo je predmetom regulisanja u određenim zemljama članicama, mada oni nisu bili predmetom specifične regulacije koja se tiče upravljanja njima. Drugim rečima, oni su bili regulisani kao normalni fondovi. U zemljama kao što su Francuska, Italija, Španija i Nemačka fondovi su samoregulisani na teritoriji na kojoj posluju, ali često mogu izmestiti svoje biznis u trećoj zemlji, International Organization of Securities Commissions 2009 .

Pre finansijske krize Nemačka pokrenula je diskusiju koja se odnosila na regulaciju hedž fondova na nivou EU. Nakon toga Evropska komisija je formirala grupu eksperata pod nazivom Alternativna investiciona grupa eksperata. Ova grupa objavila je izveštaj 2006. godine pod nazivom Upravljanje, servisiranje i marketing hedž fondova u Evropi. Izveštaj je dobio na značaju tokom predsedavanja Nemačke EU 2007. godine i održavanja samita G8. Međutim, u tom trenutku niko nije podržao ovaj izveštaj.

U nastojanju da se regulišu hedž fondovi u EU, kao rezultat ekonomске krize, Evropski parlament je na osnovu toga doneo dva inicijalna izveštaja: Rasmussen izveštaj i Lehne izveštaj. Rezolucija Evropskog parlamenta doneta 23. septembra 2008. godine zahteva od Komisije da dostavi predlog zakono-

davne regulative ili konvergencije svih relevantnih finansijskih učesnika, uključujući hedž fondove i privatni kapital. Nakon toga, odnosno tačnije marta 2009. godine, Komisija je usvojila konsultacije koje se odnose na potencijalni rizik nametnut od strane hedž fonda; tržišni integritet i efikasnost; ulogu (bilo kojeg) javnog autoriteta u upravljanju rizikom hedž fondova; potreba za adekvatnim pravilima transparentnosti investicione zaštite i investitora, Rasmussen 2009 .

Jun 2009. godine, Evropska komisija je predstavila predlog nacrta za direktivu upravljanja investicionim alternativnim fondovima koja uključuje upravljanje hedž fondovima, privatnim kapitalnim fondovima i fondovima realne imovine. Pored toga, Komisija se složila da se prekogranični rizik odnosi na alternativne investicione fondove i predložila koherentniji EU regulacioni plan. Na drugoj strani, glavni akcenat EU se odnosi na uklanjanje zakonskih i regulatornih prepreka koje utiču na efikasnost prekograničnog marketinga alternativnih investicionih fondova širom EU. Stoga, upravljanje alternativnim investicionim fondovima nastanjениm u jednoj zemlji članici omogućava pristup profesionalnim investitorima u alternativnim investicionim fondovima u drugim zemljama članicama.

Predložena direktiva uvodi obavezujuće zakonsko ograničenje i mere supervizije za sve alternativne investicione fondove u EU nezavisno od zakonske jurisdikcije upravljanja alternativnim investicionim projektima. Pored toga, alternativni investicioni fondovi dobijaju odobrenja od kompetentnih autoriteta onamo gde su registrovani i izveštavače o važnim informacijama supervizije. Na osnovu proporcionalnosti, direktiva neće biti primenjena na upravljanje portfolijom alternativnih investicionih fondova do određenog iznosa trgovanja, što je predmetom sadašnjih pregovora. Od alternativnih investicionih fondova će se zahtevati da zadrže minimalni nivo kapitala i da osiguraju minimalni nivo informacija investitorima. U zemljama članicama ne mogu biti uvedeni dodatni zahtevi za osnivanje alternativnih fondova. Nakon trogodišnjeg perioda tranzičije, predložena direktiva dozvoljava alternativnim fondovima u EU da mogu imati lokacije u trećim zemljama ako su njihove zemlje deo sporazuma OECD modela poreske konvergencije i regulacije. Neevropski alternativni investicioni fondovi mogu biti podvrgnuti ograničavanju u EU, osim u slučaju postojanja zakonske regulative koja se smatra ekvivalentnoj predloženoj EU direktivi.

Delovi direktive bili su veoma problematični za industrije i određene zemlje članice, naročito za V. Britaniju u pogledu nametanja gornje granice leveridža na aktivnosti hedž fondova; zahtevanje od alternativnih investicionih fondova da koriste spoljašnje depozite, uglavnom banku garanta koja štiti investitore, ali koja dovodi do povećanja troškova poslovanja, pošto banka može zaračunati troškove za obavljene usluge.

## Zaključak

Vlade su i dalje kolebljive u pogledu toga da li hedž fondovi trebaju biti samo predmetom regulacije, već i penzioni i investicioni fondovi. Važan faktor koji stoji iza ovog kolebanja je kontinuirana neizvesnost koja se odnosi na hedž fondove koji se smatraju odgovornim za ekonomsku krizu, a koja se svrstava u jednu od najgorih nakon velike ekonomске depresije 1929. godine.

U upravljanju finansijskim uslugama, EU se pojavila kao važan sudionik u rešavanju posledica globalne ekonomске krize. Nastojala je da s promenljivim uspehom oblikuje međunarodnu regulativnu inicijativu koja se odnosi na regulisanje hedž fondova. Pored toga, nastojala je predložiti nekoliko novih pravila za upravljanje alternativnim investicionim fondovima koji su registrovani izvan matičnih zemalja.

U radu su navedeni podaci i sugestije EU koji se odnose na redizajniranu EU regulaciju. Ove mere su motivisane domaćim političkim interesima, ali i takođe rešavanjem problema finansijskog sektora. Globalna finansijska kriza je delimično diskreditovana kada je nazvana „Britanskim modelom regulisanja finansijskog sektora“, koji se desio u vreme stabilnih evropskih valuta krajem 1990-tih, i predstavljena je kao najveći deo EU pravila prilagođenih globalnoj ekonomskoj krizi. Alternativna regulatorna paradigma se pojavila u jeku nastanka krize i EU je nastojala biti vodeća u procesu izrade regulative. Prema tome, ideja je instrumentalizovana u objašnjenu zašto jedan od učesnika i njegovi interesi prenose na druge oblikujući pravila EU o upravljanju alterativnim investicionim fondovima.

## Literatura

- Blundell-Wignall, A. (2007). An Overview of Hedge Funds and Structured Products: Issues in Leverage and Risk, *Financial Market Trends*, No 92, Vol. 2007/1, OECD, pp. 7-34
- “The Hedge Fund King Is Getting Nervous” (2006). *The Wall Street Journal* p. A.1.
- Bolliger, G. (2009). Hedge Founds: 12 months after september 15; Emerging From the Wreckage, Olympia Research, pp. 5-6.
- Bloomberg Market (2011): *The World 100 Richest Hedge Funds*, February, p. 41
- IOSCO (2008). “Consults on Regulatory Standards for Funds of Hedge Funds” *Technical Committee Task Forces to Support G-20 Aims*, p. 97.
- Khatri, A. (2002). „Hedge Funds: 1997 Asian Financial Crisis, Response and Regulatory Mesures in South Korea, Emerging From the Wreckage”, *Olympia Research* pp. 16-20
- International Monetary Fund (2008). Global Financial Stability Report, April, p. 45

- Caballero, R. (2009). The 'Other' Imbalance and the Financial Crisis, Paper prepared for the Bank of Italy's Pablo Baffi Lecture, 10th December, pp. 34-56.
- Clark, H. (2008). US Developments in Synthetic Securitization: Rampant Growth and the Spectre of SEC Regulation, in J.J de Vries Robbe and P.U.Ali (eds) *Expansion and Diversification of Securitization*, p. 31
- McKinsey Global Institute (2007). *The New Power Brokers: How Oil, Asia, Hedge Funds, and Private Equity are Shaping Global Capital Markets*, p. 107.
- House of Commons (2008). Treasury Committee, *Report on Financial Stability and Transparency*, 26 February, p. 56.
- Lhabitant, F. (2009). Hedge fund indices for European retail investor: an oxmoron? HEC Lausanne and EDHEC, pp. 67-69.
- Amenc, N., Goltz, F. (2006). "A reply to the CESR recommendations on the eligibility of hedge fund indices for investment of UCITS," *EDHEC Risk and Asset Management Research Centre*, EDHEC Position Paper, December, p. 89.
- The Group of Thirty (2009). *Financial Reform: A Framework for Financial Stability*, Washington DC, p. 78.
- International Organization of Securities Commissions (IOSCO) (2009). *Hedge Funds Oversight*, 22 June, p. 46.
- Rasmussen P.N., Schulz M., Bers, P. (2009). *Letter to The President of The European Commision Barroso*, 20 April, p. 78.

## **HEDGE FUNDS ROLE IN ECONOMIC CRISIS AND THEIR REGULATING ON EU MARKET**

### **Abstract**

With the advent of the economic crisis in the middle of 2007, the hedge funds were immediately identified as one of the main culprits for the economic crisis. However, they have intended immediately to stop the charges to their account, which referred to the getting out of control and being responsible for the placement of unsecured securities and disappeared among the many customers who purchased date securities. In this paper we attended to give another dimension to the perceptions of the economic crisis, in which we all know that hedge funds are not only guilty but also banks are. In addition, the paper clarified the role of hedge funds and banks in the process of creating collateral debt bonds. In addition, the paper clarified the process of regulating hedge funds in the EU.

**Key words:** hedge funds, banks, economic crisis, regulation, collateral, debt, bond.

*Dr Slaviša Đukanović\**

## OBNOVLJIVA ENERGETIKA KAO RAZVOJNA PRILIKA ZA MALA I SREDNJA PREDUZEĆA U SRBIJI

### Rezime

Širom primenom obnovljivih izvora energije smanjuje se potrošnja fosilnih goriva uz istovremeno poboljšanje kvaliteta života i održanje ekološke ravnoteže. Ostali ciljevi su smanjenje emisije gasova staklene bašte, smanjenje uvoza fosilnih goriva, razvoj domaće industrije i otvaranje novih radnih mesta. Za Republiku Srbiju, planirani kapaciteti do kraja 2012. godine obuhvataju najmanje 45 MW malih hidroelektrana, 45 MW vetroelektrana, 5 MW solarnih fotonaponskih elektrana, 2 MW postrojenja na biomasu i 5 MW postrojenja koja koriste biogas, uz ukupnu vrednost investicija od oko 200 miliona evra.

**Ključne reči:** Obnovljivi izvori energije, podsticajne mere, Srbija

### Uvod

Protekla, 2010. godina, može se, u oblasti primene obnovljivih izvora energije, nasloviti kao godina prekretnice za Srbiju. Naime, od prvog januara 2010. stupila je na snagu dugo čekana Uredba o merama podsticaja za proizvodnju električne energije korišćenjem obnovljivih izvora energije i kombinovanom proizvodnjom električne i toplotne energije (u daljem tekstu Uredba o podsticanju primene obnovljivih izvora energije). Tim činom, nadležni zvanični organi Srbije uključili su „zeleno svetlo“ privatnom preduzetništvu za investicije u energetiku obnovljivih izvora (sunca, vetra, hidroenergije, biomase, geotermalne energije i energije iz otpada), nakon više decenija „žutog svetla“, odnosno verbalne podrške a suštinske zabrane.

Pozitivni uticaji ove Uredbe, bili su vidljivi ubrzano po njenom stupanju na snagu. Već na tradicionalnom savetovanju energetičara Srbije (krajem marta na Zlatiboru), primećena je osetna živost potencijalnih investitora u projekte iz-

---

\*

Visoka poslovna škola strukovnih studija, Novi Sad

gradnje mini hidroelektrana, kao i toplotno-električnih postrojenja na biomasu i biogas.

Kako je zima odmicala a nastupalo proleće, povećavala se zainteresovanost za različite oblike primene sunčeve energije. Tako je cela prva polovina maja 2010. godine, u deset odabranih gradova Srbije bila vidno obeležena široko posećenim edukativno-ekološkim skupovima u okviru manifestacije „Evropski dani Sunca“. Prisustvo i neposredno učešće velikog broja osnovaca i srednjoškolaca uveličalo je i opravdalo značaj održavanja ove neobične manifestacije.

Tokom leta i jeseni, promotivne aktivnosti su nastavljene, održavanjem stručno-poslovnih okruglih stolova u Zrenjaninu (jun), Nišu (septembar) i Cačku (novembar). Na ovim, jako dobro organizovanim skupovima, učešće su uzimali kako predstavnici zvaničnih državnih organa, naučnoistraživačkih i obrazovnih ustanova, tako i stručnjaci iz privatnih inženjeringu preduzeća, aktivisti nevladinih organizacija, predstavnici lokalnih zajednica, sve do agenata zainteresovanih razvojnih i poslovnih banaka.

Na svim ovim skupovima, iznošena su najnovija znanja i iskustva iz oblasti primene obnovljivih izvora energije; predstavljeni su konkretni domaći projekti, dok se jedan od bitnih zaključaka, pored značajnih ušteda energije i vidljivog smanjenja zagadenosti životne sredine, odnosio na povećanje zaposlenosti malih i srednjih preduzeća.

O svemu tome podrobnije u redovima koji slede.

### **Komentar Uredbe o podsticanju primene obnovljivih izvora energije**

Ovom Uredbom bliže se propisuju mere podsticaja za proizvodnju električne struje korišćenjem obnovljivih izvora energije, kao i za otkup te energije – *Feed in tariff (FIT)*. Istovremeno se definišu energetski objekti koji proizvode električnu struju iz obnovljivih izvora, uređuje sadržina ugovora o otkupu, i propisuje naknada troškova kupcu tako proizvedene energije.

Budući da je Uredba namenjena prvenstveno malim i srednjim preduzećima, instalisana snaga većine elektrana koje koriste obnovljive izvore energije, maksimizirana je na 10 megavata (MW). To znači da elektrana, u smislu ove Uredbe, jeste postrojenje za proizvodnju električne energije, sa jednom ili više proizvodnih jedinica i to:

1) Hidroelektrane, instalisane snage do 10 MW.

2) Elektrane, snage do 10 MW, koje u procesu proizvodnje koriste samo biomasu, ili biomasu u kombinaciji sa nekim drugim fosilnim gorivom, čije učešće na godišnjem nivou ne prelazi 20%.

3) Elektrane, koje električnu energiju proizvode koristeći obnovljive izvore energije, osim biomase, ukoliko u procesu proizvodnje energetska vrednost korišćenih obnovljivih izvora energije na godišnjem nivou nije manja od 90% ukupne primarne energije, s tim da je dopunsko gorivo neko od fosilnih goriva, biomasa ili otpad.

4) Elektrane za kombinovanu proizvodnju struje, snage do 10 MW, koje koriste obnovljive izvore energije, fosilna goriva ili fosilna goriva u kombinaciji sa nekim obnovljivim energetskim izvorom.

5) Elektrane koje koriste izdvojene biorazgradljive delove komunalnog otpada (u daljem tekstu: otpad), instalisane snage do 10 MW.

Mere podsticaja, u smislu ove Uredbe, obuhvataju **otkupne cene električne struje**, odredene prema vrsti elektrane u kojoj se proizvodi električna struja korišćenjem obnovljivih izvora, i prema instalisanoj snazi elektrane, izraženoj u megavatima.

**Tabela 1: Otkupne cene, kao mere podsticaja u smislu Uredbe, izražene u evrocentima po jednom kilovat-satu električne struje (€ / kWh)**

Vrsta elektrane	Instalisana snaga (MW)	Otkupna cena (€/ kWh)
Hidroelektrane	0,5 Do 10	10,3 – 5,9
Elektrane na biomasu	0,5 Do 10	13,6 – 11,4
Elektrane na biogas	0,2 Do > 2	16,0 – 12,0
Elektrane na deponijski gas i gas iz postrojenja za tretman otpadnih voda		6,7
Elektrane na vetar		9,5
Elektrane na energiju sunčevog zračenja		23
Elektrane na geotermalnu energiju		7,5
Elektrane sa kombinovanom proizvodnjom na fosilna goriva	0,2 Do 10	10,4 – 7,6
Elektrane na otpad	<1 Do 10	9,2 – 8,5

Izvor: Uredba o merama podsticaja za proizvodnju električne energije korišćenjem obnovljivih izvora energije i kombinovanom proizvodnjom električne i toplotne energije, Vlada Srbije, str. 2-3, Internet sajt Ministarstva rudarstva i energetike Srbije: [www.mre.gov.rs](http://www.mre.gov.rs)

Posmatrajući vrednosti podsticajnih otkupnih cena za proizvodače električne energije iz obnovljivih izvora, date u Tabeli 1, možemo uočiti negativnu korelaciju visina tih cena naspram vrednosti instalisanih snaga odgovarajućih elektrana (što veća snaga to niže otkupne cene). Ovakvi odnosi propisani su s namerom podsticanja većeg broja investitora u elektrane relativno slabijih snaga, čiji kapaciteti proizvode električnu struju po višim jediničnim troškovima.

No, budući da „sve što je lepo ima kraj“, tako i ove podsticajne mere imaju svoju dinamičku klauzulu, prema kojoj Uredba važi svega tri godine (od 1. januara 2010. do 31. decembra 2012). Takođe, da bi se podstakla konkurenca i ubrzalo sprovođenje Uredbe, proizvodačima električne struje od sunčeve energije propisana je maksimalna kvota od 5 MW subvencionisanih elektrana. Svi solarno-električni kapaciteti izgradeni posle dostizanja ovog „praga“ neće imati pravo uživanja gore navedenih otkupnih cena. Slično tome, kada je reč o elektranama na vetar, podsticajne mere prestaju da važe odmah posle puštanja u pogon 450-og megavata, instalisanog na teritoriji Srbije.<sup>1</sup> Što bi rekao Duško Radović: „Ko prvi devojci – njegova devojka. Ko poslednji devojci – njegova žena“.

Nije zato čudo što je već do jula 2010. godine izdato 9 energetskih dozvola za gradnju isto toliko farmi vetrogeneratora ukupne snage oko 1.390 MW (Tabela 2).

**Tabela 2: Spisak izdatih energetskih dozvola za vetroelektrane**

Investitor	Datum Izdavanja dozvole	Opis vetroelektrane (Opština)
DOO VBPC VETAR	30.12.2008.	Farma vetrogeneratora: „Vračev Gaj“, snage 187,5 MW (Bela crkva)
WELLBURY WIND ENERGY DOO BEOGRAD	24.04.2009.	Vetroelektrana: „Bavaništansko polje“, snage 188 MW (Kovin)
WINDTIM DOO BEOGRAD	03.08.2009.	Vetropark: „Šušara“, snage 60 MW (Vršac)
ENERGOWIND DOO VRŠAC	07.10.2009.	Vetropark: „Vršac-Alibunar-Plandište“, snage 400 MW (Vršac, Plandište)

---

1

Uredba o merama podsticaja za proizvodnju električne energije korišćenjem obnovljivih izvora energije i kombinovanom proizvodnjom električne i topotne energije, Vlada Srbije, str. 2-3, Internet sajt Ministarstva rudarstva i energetike Srbije: [www.mre.gov.rs](http://www.mre.gov.rs)

VETROELEKTRANE BALKANA DOO BEOGRAD	16.10.2009.	Vetroelektrana: „Cibuk“, snage 300 MW (Kovin)
ZAD MK – FINTEL WIND AD BEOGRAD	15.04.2010.	Vetroelektrana: „Košava“, snage 117 MW (Vršac)
ZAD MK – FINTEL WIND AD BEOGRAD	02.06.2010.	Vetroelektrana: „La Piccolina“, snage 5 MW (Vršac)
IVICOM ENERGY DOO ŽAGUBICA	25.06.2010.	Vetroelektrana: „Krivača“, snage 112,8 MW (Žagubica)
VETROPARK INDIJA DOO INDIJA	06.07.2010.	Vetropark: „Indija“, snage 20 MW (Indija)

Izvor: Internet sajt Ministarstva rударства i energetike Srbije: [www.mre.gov.rs](http://www.mre.gov.rs)

Posmatrajući Tabelu 2, možemo uočiti da planirana snaga navedenih vetroelektrana triput prevaziđa dozvoljenih (u smislu Uredbe) 450 megavata, pa će biti interesantno posmatrati koje će farme prve zavrjeti krila svojih vetrenjača. Inače, redosled projekata budućih srpskih vetroelektrana u prethodnoj tabeli određen je ne visinom električne snage planiranih postrojenja, već datumima izdavanja energetskih dozvola. Po logici stvari, prednost uživanja podsticajnih mera trebalo bi da imaju postrojenja relativno manjih snaga, budući da je za početak njihovog rada potrebno kraće vreme. Međutim, to ne mora biti pravilo, s obzirom da u energetici Srbije visina investiranih sredstava, dobra saradnja sa lokalnom zajednicom (čitaj: političko-rođačke veze), kao i uspešnost organizacije i ostvarenja projekta predstavljaju dominantne faktore.

Tim povodom uputno je podsetiti se nedavnih izjava vlasnika novosadske MK grupe o velikom novcu koji je ova firma već investirala u poslove primene energije vetra, dok se planira novo investiranje u elektrane na biomasu. Za razliku od domaćih investitora, strane kompanije su daleko opreznije. Dobar primer predstavlja američka korporacija Continental Wind Partners (CWP), koja, zbog određenih nedovoljno precizno definisanih garancija oko otkupa proizvedene struje, okleva sa investiranjem, iako je dobila dozvolu za izgradnju farmi vetrenjača na dve, veoma pogodne lokacije kod Kovina i Bele Crkve.<sup>2</sup>

Kada je reč o energiji malih vodotokova, obnovljivom izvoru kojim planinski deo Srbije obiluje, prema podacima Ministarstva rударства i energetike

2

Investicije u srpski vetr na čekanju, [www.altenergija.org](http://www.altenergija.org)

Srbije, do avgusta 2010. godine izdata je 21 dozvola za gradnju malih hidroelektrana. Pojedinačne električne snage ovih mini-hidroelektrana kreću se od 1,2 do 8,8 MW, dok njihov zbir čini ukupnu instalisanu snagu od 54,88 megavata (Tabela 3).

**Tabela 3: Spisak izdatih energetskih dozvola za mini-hidroelektrane u Srbiji do sredine 2010. godine**

Naziv investitora	Datum izdavanja dozvole	Podaci o hidroelektrani	Opština
MBS Energy, d.o.o.	15.11. 2007.	„Selova“ 2,8 MW	Kuršumlija
ECO Energo group, d.o.o.	18.01.2010.	„Jabukovik“, 1.885 MW	Crna Trava
ECO Energo group, d.o.o.	18.01.2010.	„Petković“, 1,98 MW	Crna Trava
984 ECO Energo group, d.o.o.	18.01.2010.	„Rejošnica“, 4,93 MW	Crna Trava
MBS Energy, d.o.o.	22.01.2010.	„Sastav reka“, 1,52 MW	Crna Trava
Plemen a.D.	23.04. 2009.	„Beli kamen“ 1,5 MW	Cajetina
Hydro one, d.o.o.	05.10.2009.	„Šljivovica“ 1,35 MW	Priboj
Plemen a.D.	10.11.2009.	„Rogopeč“ 1,6 MW	Ivanjica
TEK Energy	30.11.2009.	„Jasik“ 1,145 MW	Prijepolje
TEK Energy	30.11.2009.	„Sevojno“ 1,338 MW	Užice
ECO Energo group, d.o.o.	19.01.2010.	„Magovo“ 1,2 MW	Kuršumlija
TEK Energy	27.01.2010.	„Rjeka“ 2,39 MW	Arilje

Naziv investitora	Datum izdavanja dozvole	Podaci o hidroelektrani	Opština
TEK Energy	28.01.2010.	„Krstići“ 1,14 MW	Crna Trava
TEK Energy	24.02.2010.	„Bare“ 1,35 MW	Crna Trava
TEK Energy	16.03.2010.	„Jelići“ 3,02 MW	Kraljevo
TEK Energy	16.03.2010.	„Došići“ 4,45 MW	Kraljevo
Enervoda 5	27.04.2010.	„Pranike“ 8,829 MW	Prijepolje
Enervoda 5	28.04.2010.	„Kolovrat“ 6,533 MW	Prijepolje
Astra Energy d.o.o.	18.06.2010.	„Krepoljin“ 1,9 MW	Žagubica
Victoria group a.d.	12.07.2010.	„Kajtasovo“ 1,22 MW	Bela Crkva
Nelo Energy, d.o.o.	12.08.2010.	„Ćelije“ 2,8 MW	Kruševac

Izvor: Internet sajt Ministarstva ruDarstva i energetike Srbije: [www.mre.gov.rs](http://www.mre.gov.rs)

Istovremeno, (do kraja avgusta 2010. godine) registrovano je 11 povlašćenih proizvodača električne energije iz malih hidroelektrana koje već rade (pojedinačnih snaga od 30 kilovata do 700 kilovata), ukupne instalisane snage od 2,8 megavata. Jedna od tih malih hidroelektrana jeste i HE „Tegošica“, na reci Vlasini, instalisane snage 720 kilovata. Investitor hidroelektrane „Tegošica“, preduzeće ECO Energo group, d.o.o, sa Elektroprivredom Srbije sklopolo je ugovor o isporuci električne energije po povlašćenoj ceni od 9,1 evro centi po jednom kilovat satu. Sva proizvodnja struje ove male hidroelektrane biće plasirana u blizini (pogoni Koka-Kole, Knaufa i rudnika Mačkatica).<sup>3</sup>

Ovde valja stati i naglasiti otvorene namere Republike Italije o izgradnji i korišćenju električne energije iz hidroelektrana na Drini, Savi i Ibru, ukupne snage 589,2 megavata. Reč je o tri HE na srednjoj Drini (Dubravica, Tegare i Rogačica, zbirne snage 365 MW), potom jednoj HE na Savi (Kupinovo, snage 140 MW) i deset malih hidroelektrana na Ibru (ukupne snage 84,2 MW). Prema sporazumu između nadležnih ministarstava Italije i Srbije, potписанog marta 2010. godine, električna energija iz ovih objekata će se izvoziti u Italiju i ulaziće u kvotu italijanske proizvodnje energije iz obnovljivih izvora: „Strane imaju nameru da grade nove elektrane za proizvodnju električne energije iz obnovljivih izvora, ..., sa ciljem da se energija, između ostalog, izveze u Republiku Italiju, i da se uračuna, takođe, putem statističkog transfera, kao količina energije potrebna za ispunjavanje cilja Republike Italije u vezi sa količinom energije proizvedene iz obnovljivih izvora energije, u skladu sa Direktivom 2009/28/ES.“<sup>4</sup>

To praktično znači da će italijanski partneri u ovom za njih profitabilnom poslu ostvarivati **trostruku zaradu**: **prvo** po osnovu razlika u tržišnim cenama – odnos tržišnih cena jednog kilovat sata električne energije u Srbiji i Italiji u proseku iznosi 1 prema 5 (dakle zarada od 500 %). **Drugo**, zahvaljujući stupanju na snagu napred pomenute srpske Uredbe o podsticanju proizvodnje električne energije iz obnovljivih izvora, italijanski investitori bi imali pravo da od srpske elektrodistribucije (to jest novcem od naplaćenih računa za električnu energiju srpskih potrošača) budu dotirani za iznos podsticajnih otkupnih cena datih u Tabeli 1. **Treće**, budući da, prema citiranom sporazumu, struja iz srpskih elektrana, izvezena u Italiju ulazi u sastav italijanske kvote za obnovljive izvore energije, dovitljivi latinski partneri bi po tom osnovu od svojih država imali odredene prilično visoke beneficije koje važe na njihovoj teritoriji.<sup>5</sup>

Što se srpske strane tiče, osim povećane zaposlenosti domaće radne snage, jedna od značajnijih koristi ovog posla sa Italijanima bila bi smanjena mogućnost nastanka navodanja (vrlo visokih vodostaja) u srednjem i gornjem Podrinju, čije su štetne posledice stanovnici podrinskih naselja dobrano osetili krajem protekle jeseni.

<sup>4</sup>

Sporazum između Ministarstva rudarstva i energetike Republike Srbije i Ministarstva ekonomskog razvoja i Ministarstva za životnu sredinu zaštitu zemljišta i mora Republike Italije, strana 3. Izvor: Internet sajt Ministarstva rudarstva i energetike Srbije

<sup>5</sup>

Videti: Đukanović S.: Primena obnovljivih izvora energije – put za prevazilaženje krize u Srbiji“, Ekonomski vidici, XIV (2009), Br.2: str. 366-368

## Javne manifestacije posvećene podsticanju primene obnovljivih izvora energije u Srbiji

### *Evropski dani Sunca*

Prva dobro organizovana manifestacija ovog tipa u Srbiji održana je početkom maja 2010. godine. Reč je o „Evropskim danima Sunca“ (European Solar Days), koja je tokom petnaest dana (od 01. do 16. maja) sucesivno održavana u deset gradova Srbije (Kikinda, Subotica, Kula, Novi Sad, Beograd, Smederevo, Varvarin, Sokobanja, Niš i Pirot). „Evropski dani Sunca“ je manifestacija koja se istovremeno održava u dvadesetak evropskih zemalja. Tokom trajanja ove dvonedeljne manifestacije, učešće je uzelo nekoliko stotina hiljada ljudi (dece, učenika, studenata, naučnika i proizvođača opreme za korišćenje obnovljivih izvora energije) na priredbama, izložbama, organizovanim posetama postrojenjima za solarnu energiju i predavanjima na temu čiste i obnovljive energije.<sup>6</sup> Pored dobre posećenosti, kao i brojnih zamisli novih projekata, „Evropski dani Sunca“ iznadrili su moderan internet sajt: [www.alternacija.org](http://www.alternacija.org) na kojem se mogu pratiti savremena dostignuća primene obnovljivih izvora energije u Srbiji.

### *Finansiranje projekata energetske efikasnosti u gradovima i opštinama*

Centralno-evropski forum za razvoj (CEDEF), u saradnji sa Agencijom za energetsku efikasnost Srbije i gradom Zrenjaninom kao domaćinom, sredinom juna održao je Okrugli sto pod nazivom: „Finansiranje projekata energetske efikasnosti u gradovima i opštinama“, sa ciljem da se učesnici Okruglog stola upoznaju sa pozitivnim iskustvima gradova i opština u Srbiji, uključujući i grad Zrenjanin. Na skupu je istaknuto da je finansiranje projekata energetske efikasnosti sve dostupnije iako je procent donacija u ovoj oblasti maksimalno redukovani. S obzirom da su ovi projekti samoisplativi, veliki broj međunarodnih razvojnih institucija kao i komercijalnih banaka spremni su da ih finansiraju. Između ostalih, svoje prisustvo na okruglom stolu u Zrenjaninu naglasila je nemačka razvojna kfw banka, čija sredstva poslednjih godina koriste mnoge lokalne samouprave u Srbiji.<sup>7</sup> Na ovom posećenom okruglom stolu, održanom u Zrenjaninu, objašnjena su i neka korisna međunarodna iskustva pri čemu su

<sup>6</sup>

Primera radi, autor ovih redova, imao je čast, da svojim predavanjem o ekonomičnosti primene obnovljivih energetskih izvora skromno doprinese obeležavanje „Evropskih dana Sunca“ u gradu Smederevu.

<sup>7</sup>

Filipović M.: Projekti energetske efikasnosti u objektima javne infrastrukture u lokalnim samoupravama u Srbiji, Internet sajt: [www.cedeforum.org](http://www.cedeforum.org)

predstavnici nemačkog GTZ-a govorili o nekoliko potencijalnih modela finansiranja. Neki od tih načina su potpuno inovativni za naša iskustva, kao što je na primer „intrakting“ (intracting) – svojevrsna nova forma samostalnog finansiranja u okviru lokalne zajednice. Reč je o različitim oblicima ugovaranja zajedničkog investiranja lokalne zajednice sa pojedinačnim privatnim investitorima ili grupama investitora, pri čemu se koristi od investicije raspodeljuju srazmerno visini uloženih sredstava.<sup>8</sup>

Zrenjaninski okrugli sto dao je stimulans razvoju privatno-javnog partnerstva u oblasti energetske efikasnosti, pokazavši da su investicije u ove projekte profitabilne za privatne investitore, a korisne za lokalne samouprave i celu društvenu zajednicu.

#### *Međunarodni Forum o lokalnom energetskom menadžmentu*

Krajem leta, tačnije 16 i 17 septembra 2010. godine, u Nišu je održan Prvi Međunarodni forum o lokalnom energetskom menadžmentu. Forumu je prisustvovalo oko tri stotine eksperata iz više evropskih zemalja (Austrije, Češke, Slovačke, Madarske, Slovenije, Hrvatske, Bosne i Hercegovine, Makedonije, Bugarske), zatim veliki broj predstavnika domaćih lokalnih samouprava, privrednih komora, instituta, investitora, stranih ambasada, nevladinih organizacija, banaka i medija.

Ovaj, do tada najznačajniji dogadjaj za razvoj primene obnovljivih izvora energije u Srbiji, održan je u organizaciji Centralno-evropskog foruma za razvoj (Central European Development Forum - CEDEF), pod pokroviteljstvom Ministarstva rудarstva i energetike, u saradnji sa Agencijom za energetsку efikasnost i gradom Nišom kao Domaćinom. Tokom foruma, predstavljeni su potencijali proizvodnje i potrošnje u energetskom sektoru, promovisani su dobri primjeri i ekonomski efekti energetskog menadžmenta u lokalnim samoupravama širom Evrope, kao i primjeri uspešnog energetskog menadžmenta u pojedinim srpskim opštinama (Niš, Zrenjanin, Obrenovac, Varvarin). Učesnici Foruma su putem interaktivnih sesija, predočili slušaocima prednosti upravljanja energetikom u opštinama, sa ciljem minimalne potrošnje pri kojoj se ne ugrožava životni standard, a ostvaruju zнатне novčane i ekološke uštede. Naglasak je stavljen na grejanje i hlađenje prostora, javno osvetljenje i javni gradski prevoz.<sup>9</sup>

Svi učesnici Foruma, bili su saglasni da energetska efikasna potrošnja povećava konkurentnost privrede, podstiče investicije u oblasti primene ob-

8

Benke Sigfreid: „Jačanje lokalne samouprave“, prezentacija, na Internet sajtu: [www.cedeforum.org](http://www.cedeforum.org)

9

Videti Internet sajt: [www.cedeforum.org](http://www.cedeforum.org)

najnovljivih izvora energije i omogućuje ostvarenje energetske bezbednosti zemlje i regiona. Niški Forum je pratilo i nekoliko specijalno priređenih događaja; izložba umetničkih fotografija na temu energije, izložba prezentacija uspešno realizovanih projekata energetske efikasnosti u Srbiji, objava konkursa za najbolji medijski prilog posvećen energetskoj efikasnosti u 2010. godini, kao i najava konkursa Odbora za izgradnju sistema osvetljenja novog memorijalnog kompleksa „Car Konstantin“ u Nišu.

#### *Finansiranje projekata energetske efikasnosti u preduzećima*

Dva meseca kasnije, krajem novembra 2010. godine, Centralno-evropski forum za razvoj (CEDEF), pod pokroviteljstvom Ministarstva rudarstva i energetike Srbije, u saradnji sa Agencijom za energetsку efikasnost, Privrednom komorom Srbije i Stalnom konferencijom gradova i opština, organizovao je u gradu Cačku okrugli sto posvećen razvoju primene energetske efikasnosti u Srbiji. Jedan od važnijih ciljeva čačanskog okruglog stola, bio je upoznavanje učesnika iz Šumadije i Zapadne Srbije sa mogućnostima finansiranja projekata energetske efikasnosti i primene obnovljivih izvora energije u malim i srednjim preduzećima i industrijskim kompleksima, naravno uz razmenu pozitivnih iskustava.

Tokom ovog jednodnevног stručnog skupa, prisutni predstavnici malih i srednjih preduzeća ispunili su anketu o ulaganjima u projekte energetske efikasnosti i primene obnovljivih izvora energije. Rezultati ankete pokazuju da je u poslednje dve godine 34% ispitanih preduzetnika imalo značajna ulaganja u ove oblasti. Ohrabruje podatak da 88,6% ispitanika planira da u narednih godinu dana investira u poboljšanje energetske efikasnosti svog preduzeća. Obnovljive izvore energije do sada nije koristilo 70% anketiranih preduzeća, dok 10,5% ispitanika koristi biomasu, a 13,4% sunčevu energiju.<sup>10</sup>

#### *Zimski zeleni dani na Savskom Vencu*

Spisak pomenutih savetovanja posvećenih podsticanju primene obnovljivih izvora energije, zaokružićemo vrlo uspešnim okruglim stolom, održanim početkom decembra 2010., povodom „Zimskih zelenih dana“ u okviru Lokalnog ekološkog akcionog plana beogradske opštine Savski Venac. Iako je tema okruglog stola bila posvećena oblicima primene sunčeve energije u Srbiji, predavači na ovom savetovanju dolazili su iz različitih renomiranih ustanova: kako državnih: (Agencija za energetsku efikasnost, Institut za arhitekturu i urbanizam, Institut „Goša“, Visoka poslovna škola Novi Sad), tako i specijalizovanih privatnih firmi (Danone solar) i nezaobilaznih stranih banaka (Folks-

---

10

Isto

bank). Na taj način slušaoci ovih predavanja (učenici i profesori dva eksperimentalna odeljenja završnih razreda srednjih škola sa teritorije Savskog Venca), kao i predstavnici poslovnih firmi i udruženja građana ove beogradske opštine, imali su jedinstvenu priliku da iz bitno različitih uglova dobiju neposredne informacije o važnosti i dometima primene sunčeve energije. Živom diskusijom, održanom odmah nakon predavanja, u kojoj su prednjačili daroviti srednjoškolci i predstavnici udruženja građana, uzorano je plodno tle za neke buduće beogradske „solarne“ setve i žetve.

### Zaključak

Protekla, 2010. godina, bila je za obnovljivu energetiku Srbije godina prekretnice. Stupanjem na snagu Uredbe o merama podsticaja primene obnovljivih izvora energije, broj zahteva za dobijanje investicione dozvole u ovoj ekološkoj oblasti energetike povećavao se naglo. Najveće interesovanje investitora vladalo je za projekte malih hidroelektrana, kao i farmi vetrenjača, mada je, održavanjem brojnih podsticajnih manifestacija, tokom godine osetno povećana privlačnost za primenu sunčeve energije, kao i biomase, biogasa i geotermalne energije.

Saglasno Strategiji razvoja energetike Srbije do 2015. godine, jedan od ciljeva jeste da već do 2012. godine, učešće električne energije dobijene iz obnovljivih izvora dostigne 2,2% od ukupne nacionalne potrošnje u 2007. godini. Za ostvarenje postavljenog cilja, planirano je privlačenje privatnih izvora finansiranja u izgradnji kapaciteta snage 102 MW, koji za proizvodnju koriste obnovljive izvore energije. Planirani kapaciteti obuhvataju najmanje 45 MW malih hidroelektrana, 45 MW vetroelektrana, 5 MW solarnih fotonaponskih elektrana, 2 MW postrojenja na biomasu i 5 MW postrojenja koja koriste biogas, uz ukupnu vrednost investicija od oko 200 miliona evra. Time bi se efikasnije koristili sopstveni energetski kapaciteti, ublažila emisija gasova staklene bašte, smanjio uvoz fosilnih goriva, razvijala lokalna industrija i otvarala nova radna mesta.

### Literatura

Uredba o merama podsticaja za proizvodnju električne energije korišćenjem obnovljivih izvora energije i kombinovanom proizvodnjom električne i toplotne energije, Vlada Srbije, str. 2-3, Internet sajt Ministarstva rударства i energetike Srbije: [www.mre.gov.rs](http://www.mre.gov.rs)

Investicije u srpski vetrar na čekanju, [www.altenergija.org](http://www.altenergija.org)

Sporazum između Ministarstva rударства i energetike Republike Srbije i Ministarstva ekonomskog razvoja i Ministarstva za životnu sredinu zaštitu zemljišta i mora Republike Italije, strana 3. Izvor: Internet sajt Ministarstva rударства i energetike Srbije: [www.mre.gov.rs](http://www.mre.gov.rs)

Đukanović Slaviša (2009): *Primena obnovljivih izvora energije – put za prevazilaženje krize u Srbiji*, Ekonomski vidici, XIV (2009), Br.2: str. 366 -368

Filipović Milorad (2010): *Projekti energetske efikasnosti u objektima javne infrastrukture u lokalnim samoupravama u Srbiji*, Internet sajt: [www.cedeforum.org](http://www.cedeforum.org)

Benke Sigfried (2010): *Jačanje lokalne samouprave* [www.cedeforum.org](http://www.cedeforum.org)

## **RENEWABLE ENERGETICS AS A DEVELOPMENT CHOICE FOR SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN SERBIA**

### **Abstract**

Wider utilization of Renewable energy sources refers to numerous efforts to reduces electrical energy consumptions, as well as to keep life and working environment untouched. The main goal is to reduce the exploitation of fossil fuels to a minimum level that leads to life quality improvement. The others objectives are: reduction of greenhouse gas emissions, reduction of fossil fuels import, local industry development, and new jobs creation. Republic of Serbia has the objective to increase its share of Renewable Energy Sources produced electricity by 2,2 %, until the end of 2012, compared to total electricity consumption in 2007. year. It is foreseen that at least 45 MW small hydro power plants, 45 MW wind plants, 5 MW solar photovoltaic plants, 2 MW biomass fuelled plants and 5 MW biogas plants with total investment of about EUR 200 million.

**Key words:** Renewable energy sources, stimulation measures, Serbia



*Doc. dr Snežana Urošević\**

## **KLASTER KAO POKRETAČ KONKURENTNOSTI I INOVATIVNOSTI MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA U SEKTORU TEKSTILA**

### **Rezime**

U današnjem poslovnom svetu mala i srednja preduzeća se susreću sa brojnim izazovima kao što su brze i stalne promene, konkurentnost, globalizacija, svetska ekonomska kriza i slično. Mala i srednja preduzeća (MSP) predstavljaju generator ekonomskog razvoja u svakoj tržišnoj ekonomiji, a koncept klastera je jadan od mogućih rešenja za opstanak malih i srednjih preduzeća, koja su pokretač inovacija i privrednog razvoja. Ovo je posebno značajno za zemlje u tranziciji, čija preduzeća mogu da postanu konkurentna u međunarodnim okvirima jedno po osnovu udruživanja. Ovo se posebno odnosi na preduzeća iz tekstilne industrije koja već duži niz godina imaju problema sa konkurentskom sposobnošću na domaćem tržištu. Mala i srednja preduzeća iz sektora tekstila na teritoriji Srbije odolevaju izazovima ekonomske krize, ili u manjem obimu se osećaju njene posledice, jer mala i srednja preduzeća u osnovi imaju mehanizam da se bolje odpuru svetskoj ekonomskoj krizi. Neki od načina borbe sa izazovima krize su upravo razvoj malog biznisa, preuzetništva, uvođenje inovacija i udruživanje u klastere.

**Ključne reči:** klaster, konkurentnost, mala i srednja preduzeće, tekstilna i odevna industrija

### **1. Uvod**

U savremenim uslovima poslovanja, preduzeća moraju svakodnevno da pronalaze nova rešenja kako bi održala i povećala svoju konkurentnost, koja je osnova za uspeh ili neuspeh svakog preduzeća<sup>7</sup>. Ostvariti konkurentnost preduzeća, ali i razvoj sektora u kojima ona deluju, moguće je projektima koji se temelje na novim znanjima, veštinama i inovacijama. Sektor MSP jeste nosilac razvoja u oblasti inovativnog delovanja, a srednja veličina organizacije polako

\*

Univerzitet u Beogradu, Tehnički fakultet u Boru, katedra za menadžment.

postaje opredeljujuća za poslovni uspeh. Smanjivanje prosečne veličine preduzeća uslovljava neophodnost različitih oblika povezivanja i saradnje preduzeća koja nastupaju na međunarodnom tržištu u funkciji ostvarivanja sinergetskog efekta. U konačnom ishodu ovo podrazumeva da je stvaranje saveza ili alijansi neophodnost ne samo za sektor MSP, već i za velika preduzeća 11 .

Koncept klastera prihvaćen je kao jedno od mogućih rešenja za opstanak malih i srednjih preduzeća, kao i pokretač inovacija i privrednog razvoja 6 . Klasteri predstavljaju jedan od mogućih odgovora procesu globalizacije i neu-jednačenom regionalnom rastu i razvoju. Klastersko organizovanje omogučava da se iskoriste prednosti uzajamnih kompetencija i znanja u raznim oblastima kako bi se stvorila nova poslovna rešenja. Socijalni kapital zavisi od udružene sredine i infrastrukture koja omogućuje poslovnim ljudima da identifikuju zajedničke interese, da se bolje upoznaju i steknu poverenje. Udruživanje može da snizi troškove poslovanja, preko objedinjenih nabavi, zajedničkih isporuka, zajedničkog nastupa, deljenja troškova obuke, transporta, marketinga i sl. 2 .

Klasteri su veoma dobro opisali profesor Majkl Porter, stručnjaci OECD-a (organizacije za ekonomsku saradnju i razvoj) i mnogi drugi. Usled globalizacije, mnogo lokaliteta širom sveta prave specifična okruženja u kojima se specijalizuju u određenim industrijskim oblastima što im omogućava da se probiju na globalno tržište. Ovakav razvoj dovodi do toga da te zajednice akumuliraju bogatstvo mnogo brže od ostalih lokaliteta u istoj državi 2 .

Termin industrijski, odnosno poslovni klaster popularizirao je Porter 6 u svojoj knjizi „Konkurentska prednost nacija“. Klaster predstavlja geografski omeđenu koncentraciju sličnih ili komplementarnih biznisa sa aktivnim kanalima za poslovne transakcije, komunikacije i saradnju. Regionalni klasteri predstavljaju koncentraciju međusobno zavisnih firmi na jednom geografskom području, a u svom sastavu imaju veliki broj preduzeća i zaposlenih unutar malog broja srodnih industrijskih sektora.

Ukoliko preduzeća, pa i privrede određenih država, žele da ostvare konkurenčnost i postignu uspeh na globalnom tržištu, moraju pronalaziti nove načine poslovanja; dakle, moraju biti inovativna. Inovacije su svakako jedan od glavnih pokretača privrednog razvoja i konkurenčnosti. Inovacije možemo razmatrati kroz sledećih pet oblika 4 :

- novi proizvodi,
- novi procesi,
- nova tržišta,
- novi resursi,
- nove organizacije.

Evropska komisija 3 prihvatala je koncept klastera kao važan pokretač konkurentnosti i inovativnosti na području cele Evrope, jer je pomoću klastera lakše postići interakciju između povezanih preduzeća, obrazovnih institucija, istraživačkog i razvojnog sektora, javnog sektora itd. Upravo iz razloga što klasteri omogućavaju stvaranje sinergijskog saveza između velikog broja partnerskih preduzeća i pratećih institucija, mnogo je lakši razvoj inovacija, za razliku od preduzeća koja deluju samostalno. Povezivanje u klasteru nije ništa novo u razvijenim privredama. U tranzicionim privredama način nastanaka klastera razlikuje se od razvijenih zemalja, mada je zajednički imenitelj u svim privredama isti, a to je nužnost i neizbežnost procesa klasterizacije, kao jedinog puta povećanja konkurentnosti preduzeća i regija.

Budući da svaki koncept, ideja, ima svoje dobre i loše strane, ni klasteri nisu izuzetak. Klasteri u današnjem poslovnom svetu omogućavaju preduzećima određene olakšice koje ne bi imali da rade kao posebni pravni subjekti. Nasuprot olakšicama postoje i odredena ograničenja, posebno ukoliko se koncept klastera shvati kao „lek protiv svih bolesti“, odnosno kao rešenje svih problema.

Prednosti udruživanja poslovnih subjekata u klasteru su:

- povećanje proizvodnje i zapošljavanja,
- povećanje inovativnosti,
- jačanje stručnosti i know-how-a,
- poboljšanje kvaliteta i produktivnosti,
- povećanje izvoza,
- bolje korišćenje potencijala kroz kooperaciju,
- smanjenje troškova,
- povećanje fleksibilnosti,
- pristup novim tehnologijama,
- uspešno upravljanje promenama,
- bolji pristup svetskim finansijskim tržištima.

Nedostaci udruživanja poslovnih subjekata u klasteru:

- pokušaji vlade da razvije klastere iako poslovni subjekti nisu zainteresovani,
- mala podudarnost struktura i poslovne kulture partnerskih preduzeća,
- nedostatak pravnih odnosno finansijskih mogućnosti,
- nedostatak preduzetničkog duha,
- niski stepen poverenja unutar klastera,
- nedostak znanja partnera,
- nedovoljno uključivanje saradnika u mrežu,
- nedostatak neformalne povezanosti,
- nejasna odnosno nerealistična očekivanja članova koji ulaze u klaster.

Mala i srednja preduzeća tranzisionih privreda zbog malih proizvodnih kapaciteta i potencijala ponude ne mogu konkurisati udruženim i globalizovanim kompanijama u svetu, i ne mogu izaći na svetske sajmove, niti velika tržišta poput EU, Rusije i Bliskog istoka. Praksa pokazuje da u izvoz mogu ići samo velika preduzeća, finansijski jaka, koja mogu istražiti tržište, primenjivati inovativni marketing i nove tehnologije. Za dostizanje ovog nivoa poslovnih performansi rešenje se nalazi upravo u klasterima, koji omogućavaju preduzećima niz prednosti, a pre svega, jeftiniju promociju, istraživanje tržišta, zajedničke nabavke, objedinjavanje ponude, saradnju sa fakultetima, institutima i u razvijenijim fazama klastera i razvoj zajedničkog proizvoda ili/i usluge.

Klasterizacija privrede Srbije tek je na samim počecima, a ono čemu klasteri doprinose, to je razvoj konkurentnosti, kroz rast produktivnosti i kreiranje inovativnih strategija. U doglednom vremenu bi trebalo očekivati intenzivnije procese stvaranja i funkcionalisanja klastera.

## **2. Uloga klastera u razvoju konkurenčnosti malih i srednjih preduzeća**

Kao jedan od značajnih trendova u poslednjih petanestak godine jeste i smanjivanje prosečne veličine preduzeća. Prema Drakeru 1, str. 231 , pomak sa velikog preduzeća na ono srednje veličine koje predstavlja težište privrede, jeste jedan radikalni zaokret u trendu koji je vladao razvijenim zemljama više od jednog veka. Draker smatra da u budućnosti "biti veliki" samo po sebi neće biti poželjno. U vremenu koje dolazi, postizanje uspešnih rezultata biće u vezi sa adekvatnom veličinom organizacije – srednja veličina preduzeća biće imperativ.

Takođe je primetan probor sektora malih i srednjih preduzeća na međunarodnom tržištu, pogotovo onih MSP koja dolaze iz razvijenih zemalja. Prema Drakeru 1, str. 24 , sve je izrazitiji trend da se preduzeća integriraju u svetsku privrednu kroz poslovne saveze, a razlozi koji su doprineli naglom ubrzavanju ovog trenda su sledeći:

- mnoga preduzeća srednje veličine, a čak i mala će morati da postanu aktivna u okviru svetske ekonomije;
- finansijski gledano, samo Japanci još sebi mogu da priuštite multinacionalne kompanije;
- tehnologija i tržišta se brzo menjaju, integriraju, presecaju i preklapaju.

Poslovni savezi organizacija postaju realnost globalnog privredivanja i uspešnog nastupa na globalnom tržištu. Savezi i partnerstva su sve potrebniji i

zbog činjenice da su imperativi globalnog tržišta permanentno povećanje produktivnosti i neprestano generisanje inovacija.

Jedan od značajnih oblika povezivanja malih i srednjih preduzeća jesu klasteri. Klasteri su pokazali svoju delotvornost tek osamdesetih godine u Italiji, kao i tokom devetesetih u SAD u domenu razvoja visokih tehnologija. Osnovni ciljevi rada klastera su sledeći:

- permanentno profesionalno usavršavanje zaposlenih u članicama klastera;
- inoviranja znanja i primena savremenih tehnika upravljanja;
- standardizacija poslovanja;
- formiranje uspešne robne marke;
- pružanje savetodavnih usluga preduzetnicima i potencijalnim preduzetnicima;
- pružanje savetodavnih usluga poslodavcima (preporuka za izbor nezaposlenih koji su prošli različite oblike obrazovanja);
- pristup opremi i poslovnom prostoru;
- organizovanje različitih događaja/skupova tipa seminara u oblasti sticanja preduzetničkih veština;
- organizovanje mentorskog rada za sticanje znanja i radnih iskustava, posebno za mlade (mladi nezaposleni koji žele da postanu preduzetnici);
- povezivanje sa organima državne uprave na lokalnom, regionalnom i centralnom nivou, u funkciji razvoja privatnog preduzetništva i konkurenčnosti;
- povezivanje preduzetnika sa inostranim partnerima, velikim preduzećima, nadnacionalnim organizacijama, međunarodnim donatorima, fondacijama koje finansiraju razvoj civilnog društva (obrazovanje, razvoj specifičnih znanja, specijalizacija, itd).

Regionalni klasteri u poslednjih 30 godina prošlog veka izazvali su veliku pažnju. U evropskim zemljama i u SAD formiraju se čitavi regioni čija se privreda pretežno zasniva na malim i srednjim preduzećima (Italija: Venecija, Julijjska Krajina, Emilia Romana; SRN: Porurje, Baden Vitenberg, Bavarska; SAD: Kalifornija). Ovi regioni su brže napredovali od proseka nacionalnih ekonomija.

Najznačajnija uloga sektora MSP treba da se ogleda u razvoju konkurenčnosti na nivou nacionalne ekonomije u funkcija unapređenja međunarodnog poslovanja domaće privrede – o tome najbolje govore primeri Italije, Austrije, Nemačke, kao nekih od zemalja dalekog Istoka. Razvoj sektora MSP predstavlja jedan od bitnih prioriteta domaće ekonomije. Vlada Republike Srbije je usvojila

Strategiju razvoja konkurenčnosti i inovativnosti MSP za period 2008.-2013. godine. Strategija treba da doprinese daljem jačanju i efikasnom korišćenju razvojnih potencijala sektora MSP, što će se pozitivno odraziti na ekonomski rast Republike Srbije. Ovo usmerenje treba da doprinese povećanju konkurenčnosti i izvoza, daljem jačanju inovacionih kapaciteta preduzeća, dinamičnom razvoju zaposlenosti i ravnomernijem regionalnom razvoju <sup>9</sup>.

Strategija razvoja konkurenčnosti i inovativnosti MSP za period 2008.-2013. godine pozicionira klastera kao jedan od instrumenata za povećanje konkurenčnosti na inostranim tržištima. Mala i srednja preduzeća na svetskom tržištu mogu opstati samo u slučaju da se ona udružuju na klasterskim osnovama. U Republici Srbiji trenutno posluje 25 klastera <sup>13</sup>, koji su klasifikovani po fazama razvoja, koje je Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja republike Srbije podržalo kroz "Program za podršku razvoja klastera".

Organizovanje malih i srednjih preduzeća je svakako pitanje preuzetničke inicijative - preuzetnici moraju da sami nađu interes za udruživanjem. Organi državne uprave treba da stvore institucionalne okvire koji će omogućiti nesmetano udruživanje preuzetnika, ali pitanje organizovanja preuzetnika je ipak isključivo njihovo pitanje.

### **3. Organizovanje klastera u sektoru tekstila zemljama u okruženju**

Zemlje u okruženju imaju više klastera nego što je to slučaj na tržištu Republike Srbije. U Hrvatskoj je registrovano 44, u Mađarskoj 48, a u Bugarskoj 50 klastera. U Italiji postoji 213 klastera, <sup>13</sup>. Italijansko iskustvo moglo bi poslužiti kao model u smislu relevantnosti klastera MSP. U brojnim sektorima, gde male firme dominiraju, grupe preduzeća povezane u klastera u određenim regijama vrlo brzo rastu, razvijaju se više na izvoznim tržištima i nude nove mogućnosti zapošljavanja. Preko 200 registrovanih industrijskih klastera u Italiji zapošljava oko 2,2 miliona ljudi i proizvodi oko trećinu onoga što Italija izvozi.

Italija ima takođe dugogodišnju tradiciju proizvodnje odeće, svetske poznate brendove, kao što su Gucci, Armani i Versace, a danas italijanski sektor tekstila i odeće čini 80.000 kompanija sa 900.000 zaposlenih (od toga 550.000 žena), <sup>18</sup>. Italijanski sektor odeće i tekstila igra važnu ulogu u nacionalnoj ekonomiji.

Pokrajnu Treviso – gde je formiran Treviso klaster tekstila i odeće, karakteriše prisutnost nekih od najvažnijih italijanskih grupa vezanih za odeću,

uključujući kompanije poput diva Benetton Group i Stefanel. U proseku klastер firme imaju 30 do 40 zaposlenih i gotovo sve male firme rade kao kooperanti često samo sa jednim kupcem. Oko 40% od prometa kompanije ostvaruju na stranim tržištima. Od početka 90-ih mnoge su firme pomerile veliki deo njihove produktivne aktivnosti u zemlje u okruženju koje su imale jeftiniju radnu snagu, a među njima je bila i Srbija koja je kroz poslove dorade ili „lohn“ poslove uspešno saradivala sa njima.

U okviru klastera Capri organizovan od regionala Emilia Romagna, koji se takođe odnosi na tekstilni sektor, osnovan je centar CITER, sa ciljem da pomogne Carpi preduzećima i omogući njihov razvoj. Centar je specijalizovan za tekstilnu industriju i nudi: servisne informacije, specifične trening programe, asistenciju u transferu tehnologija MSP, kao i pomoć u internacionalizaciji procesa i implementaciji sistema kontrole kvaliteta.

Sledeći primeri, najbolje demonstriraju značaj i ulogu klastera za tekstilnu industriju:

- Biela (Biella), Italija (populacija 48.000) je vodeći svetski centar luskuzne tekstilne industrije. Polovina preduzeća u ovom gradu, koji je veličine Sombora, bavi se poslovima vezanim za preradu vune. U Bieli se nalazi 1.300 proizvodača tekstila i 200 proizvodača mašina. Takođe, u njoj su kompanije iz drugih zemalja i sa drugih kontinenata (na primer preduzeća proizvodača Merino vune sa Novog Zelanda) osnovale svoja predstavništva i preduzeća za Evropu).
- Kastel Goffredo (Castel Goffredo), Italija (populacija 7.000), zajednica veličine Temerina, ima 200 radionica za proizvodnju čarapa koje zajedno pokrivaju više od polovine potreba evropskog tržišta, 16 .

Odnose između kompanija članica klastera karakteriše visok stepen interakcije između zainteresovanih strana za razmenu znanja, informacija i deljenje zajedničkih problema. Vladine strukture kao posrednici igraju vitalnu ulogu i deluju kao ključni referentni činioci za firme unutar sistema i za sistem spoljnih odnosa.

Hrvatska još od 2006. godine ima klaster tekstila HKO 17 koji trenutno ima 31 članicu, koji je najdalje otišao pre svega, zbog visokog stepena poverenja među njihovim članovima, ali i zato što su tekstilna preduzeća u situaciji velike borbe za opstanak zbog žestoke konkurenkcije iz Azije. Drugi klaster - Klaster modne kolaboracije – osnovan je radi razvoja i promocije premium robnih marki hrvatskih proizvodača modne odeće i obuće. Vizija i plan toga klastera zasnivaju se na udruživanju, najpre malih i srednjih proizvodača tekstila sa najboljim hrvatskim dizajnerima i marketinškim stručnjacima, kako bi se radio na dizajnu i promociji 19 .

Potencijali ovakvih oblika saradnje u Srbiji još nisu dovoljno iskorišćeni. U Srbiji je osnovan klaster tekstilne industrije, ali njegove aktivnosti treba značajno da budu unapređene da bi ovaj vid udruživanja mogao da pruži one efekte koji se od njega očekuju Š11Ć. To znači da je potrebno povećati broj preduzeća i institucija koje sarađuju u okviru njega, što se odnosi kako na bolju zastupljenost proizvođača svih vrsta tekstilnih proizvoda, tako i na učešće ostalih aktera koji su povezani sa aktivnostima tekstilne industrije (univerziteti, prodajni lanci i sl.), 8 str. 84 .

#### **4. Klasteri kao oblik unapređenja konkurenčnosti i inovativnosti domaćih preduzeća iz oblasti tekstilne i odevne industrije**

Savremeno tržišno poslovanje tekstilnih preduzeća u Srbiji, naročito u vreme ekonomske krize, karakterišu nepovoljni aspekti koji se ogledaju u lošoj pozicioniranosti tekstilnih preduzeća na globalnoj tržišnoj sceni, smanjenoj konkurenčnosti, nedostatku tehnologije, nedovoljnoj obučenosti zaposlenih, nepostojanju standarda i dr. I pre izbijanja ekonomske krize ovaj sektor je imao najmanje prosečne neto zarade u Srbiji i otežano poslovaо zbogе velike nelojalne konkurenције (siva ekonomije u sektoru tekštila je 44% na nivou Republike, a na jugу Srbije 50,5% ukupnog prometa) vidi 20 . Postoji velika šansa da proizvodnja i dalje raste u ovoj grani privrede i da ona prevaziđe ekonomsку krizu, ali je neophodno suzbiti sivu ekonomiju u toj oblasti, smanjiti poreze i ubrzati novčane tokove i naplatu potraživanja kako bi se izbegao kolaps u firmama za proizvodnju tekštila.

Značajan deo domaće tekstilne i odevne industrije danas čine preduzeća koja se prema zvaničnim pokazateljima svrstavaju u grupu malih i srednjih preduzeća (MSP). Ova preduzeća su uglavnom u privatnom vlasništvu, što stvara dobre preduslove za uspešan tržišni nastup. Mala i srednja preduzeća su posebno značajna za uspešni tržišni razvoj zemalja u tranziciji, a među kojima se nalazi i naša zemlja. Osnivanjem MSP u velikom broju zemalja u tranziciji obezbedilo je uz manja ulaganja znatnu apsorpciju viška radne snage iz velikih preduzeća koja su iz bilo kojih razloga prestala da rade. Na taj način izbegava se širenje siromaštva i drugi socijalni problemi 12, str. 87-93 . Krize i delimični kolaps velikih i srednjih društvenih ili novo-privatizovanih firmi, doprinali su da mnogi pojedinci ili organizovani timovi uđu u sektor malih i srednjih preduzeća 10, str. 27-28 .

Mala i srednja preduzeća u cilju unapredjenja konkurentnosti na tržištu, kao rešenje uzimaju strateško povezivanje u klastere. Udružujući se u klastere MSP pokušavaju da nadoknade ono što svakom preduzeću nedostaje, a to su kadrovi, finansije, sirovine, nova znanja, tehnologije i sl. Međutim u procesu formiranja klastera bitnu ulogu ima i država. Naime, bez njene podrške u vidu zakona koji stimulišu razvoj klastera, poreskih olakšica, podsticajnih sredstava i sl., budućnost klastera će biti dosta nesigurna.

Uspostavljanje klastera u tekstilnoj industriji je od izuzetnog značaja za razvoj tekstilne privredne grane u Srbiji i predstavlja šansu od strateškog značaja za razvoj privrede. Razvijanje modela klastera na lokalnom nivou u okviru nacionalne ekonomije predstavlja značajni impuls sveobuhvatnjem i intezivnjem razvoju sektora MSP i privatnog kapitala, kao i produktivnom zapošljavanju, pogotovo u oblasti tekstilne i odevne industrije. Razvoj modela klastera se nalazi na liniji napora EU ka jačanju lokalnog razvoja odnosno pospešivanje ekonomskog razvoja na nivou lokalne uprave i bržeg integrisanja potencijalnih zemalja članica u EU.

Uspostavljanje klastera u tekstilnoj industriji u Srbiji je od posebnog strateškog značaja za razvoj privrede Srbije i do sada postoje udruženja-klasteri u oblasti odevne i tekstilne industrije, čiji je jedini cilj okupljanje stručnjaka iz ove branše, radi boljeg zastupanja sopstvenih interesa:

- Klaster odevne industrije u regionu južnog Banata sa sedištem u Pančevu,
- „ASSTEX“- asocijacija tekstilaca, Novi Pazar,
- Tekstilni klaster nišavskog okruga,
- Unija proizvođača tekstila, kože i obuće „ADA“ u Adi,
- Opše udruženje preduzetnika u Arilju, sekcija Ariljski tekstil,
- Klaster odevne industrije u regionu južnog Banata sa sedištem u Pančevu,
- Klaster „TEKSTILNI START UP“ koga je podstakao danski program za lokalni ekonomski razvoj na Balkanu – LEDIB
- Klaster tekstilnih izvoznika jugoistočne Srbije – „IMPULS“.

Svi formirani klasteri-udruženja u tekstilnom sektoru se nalaze se u početnoj fazi-rad klastera u početnom periodu organizovanja rada i nemaju zakonsku formu osim Asocijacija tekstilaca «Asstex», Novi Pazar.

Asocijacija tekstilaca „Asstex“, Novi Pazar je udruženje proizvodača tekstilaca koje je osnovano marta 2009. godine sa ciljem izgradnje kapaciteta i povećanja konkurentnosti članica klastera. Osnovani klaster - „ASSTEX“ polako osvaja lidersku poziciju u regionu, preuzimajući na sebe napore da se oporavi lokalna tekstilna industrija. Clanice ovog klastera u saradnji sa dva univer-

ziteta koja postoje u Sandžaku, već aktivno rade na obrazovanju moderne radne snage i razvijaju znanja neophodna za uspeh na globalnom tržištu 21 . Cilj klastera je razvoj inovativnosti u tekstilnoj industriji i pratećim granama u Srbiji, zajednički nastup na inostranim tržištima i borba protiv monopolija i nelojalne konkurenциje.

Pravci delovanja klastera:

- Zajednički nastup članica klastera na sajmovima,
- Razvoj Internet portala i WEB portala klastera «Asstex»
- Implementacija sistema za prečišćavanje otpadnih voda,
- Uvodjenje standarda kvaliteta ISO 9000.
- Širenje mreže klastera 13 .

Osnovni podaci za klaster - Asocijacija tekstilaca „Asstex“, Novi Pazar

Broj preduzeća u klasteru	14
Broj naučno-istraživačkih i potpornih institucija	3
Broj zaposlenih	779
Ukupan promet u klasteru	9.585.884 EUR

Ekonomski oporavak Novog Pazara usko je povezan sa oporavkom njegove tekstilne industrije. Tekstilna industrija je nekada bila temelj lokane ekonomije u Sandžaku, a njeni proizvodi prodavani su širom regiona i Zapadne Evrope. Devedesetih godina lokalni tekstilci bili su među najvećim poslodavcima u Sandžaku i ostvarivali višemilionske godišnje prihode. Tokom sledeće decenije industrija je naišla na niz problema kao što su priliv jeftine odeće iz azijskih zemalja, zastarelost tehnologije ali i svetska recesija i ekonomski problemi unutar same Srbije. Kao posledica toga nezaposlenost u Sandžaku je porasla na 50% što je značajno iznad republičkog proseka. Novi Pazar, koji je koji je pre petnaestak godina doživio privredni bum, danas je u nezavidnom položaju zbog svetske ekomske krize i nelojalne konkurenциje. Poslednjih godina znatno je smanjen i broj fabrika koje se bave proizvodnjom tekstila. Opremle su samo najveće kompanije. Međutim, danas i one traže "slamku spasa", a nju vide u udruživanju u klasteru, povezivanju s kooperantima iz drugih zemalja, kao i u osvajanju novih tržišta.

Iako većina klastera tekstila u Srbiji još nemaju zakonsku formu, njih samoorganizuju grupe građana ili društava koji su se udružili da bi dobrineli uvećanju profita članica klastera. Nosioci klastera su tekstilna preduzeća-lideri u tekstilnoj industriji Srbije. Odlukom osnivača, klaster je otvoren za prijem

novih članica-proizvodnih i trgovinskih preduzeća i radnji, obrazovno-istraživačkih institucija, sektorskih asocijacija i službi poslovne podrške. Jačanjem mreže članica klastera, cilj je ostvarivanje veće konkurentnosti i profita članica klastera, kreiranjem sopstvenog brenda na evropskom tržištu, transferom znanja, tehnike i tehnologije.

Glavne aktivnosti organizovanih udruženja-klastera tekstilaca u Srbiji su:

- Obuka kadrova kroz saradnju sa srednjim tekstilnim školama, Visokim strukovnim školama i fakultetima koji obrazuju kadrove za tekstilnu industriju,
- Uspešna saradnja sa nacionalnom službom za zapošljavanje,
- Saradnja sa Regionalnim komorama i Privrednom komorom Srbije,
- Obilazak međunarodnih sajmova, kolektivni nastupi na međunarodnim sajmovima u Diseldorfu i Moskvi, kolektivni nastupi na sajmovima u Beogradu ili osnivanje sajmova- (napr. Sajam tekstila u Novom Pazaru),
- Razmena informacija, zastupanje zajedničkih interesa, zaštita prava prema državnim organima,

Kooperacijske veze u „lohn” poslovima i ispomoć u kadrovima, sredstvima za rad pri ispunjenju rokova isporuke itd. 2 .

U inicijativi za stvaranje klastera tekstila su glavni strateški ciljevi:

- Promocija domaćeg brenda na evropskom tržištu.
- Transfer znanja, tehnike i tehnologije,
- Uvođenje standarda kvaliteta.
- Osvajanje evropskog tržišta.
- Povećanje profita članica klastera.

Zahvaljujući prednostima koje se, pre svega, ogledaju u saradnji, međusobnoj povezanosti i razmeni informacija, znanja i iskustava, preduzeća koja su članovi klastera mogu ostvarivati bolje rezultate od onih koja to nisu. Pri tome se podrazumeva da preduzeća iz tekstilne industrije povezana u klaster ostvaruju: uštede troškova (na primer, putem zajedničkog marketinga i brendiranja), veću produktivnost rada, brže odgovore na zahteve tržišta, usavršavanje i dodatno obrazovanje zaposlenih, itd. Važna je uloga koju imaju univerziteti i istraživački centri u smislu obrazovanja potrebnog kadra i podršci inovacijama. U tom smislu, klasteri su u mogućnosti da stalno unapređuju kvalitet proizvoda i time prednjače u odnosu na konkurenčiju.

## Zaključak

Koncept klastera prepoznat je kao važan pokretač konkurentnosti i inovativnosti u razvijenim zemljama a samim tim i privrednog razvoja regije/države u kojoj se nalazi. Povezivanjem malih i srednjih poduzeća u klasteru i saradnja sa obrazovnim ustanovama, državnim telima, može dovesti do stvaranja sinergijskog efekta i povećati konkurentnost subjektima koji se nalaze unutar klastera za razliku od onih koji u istom okruženju deluju samostalno. Upravo iz navedenih razloga razvoj klastera trebao bi da ima jednu od važnijih uloga u ostvarenju privrednog razvoja i povećanju konkurentnosti zemalja u tranziciji, na njihovom ubrzanom putu prema Evropskoj uniji.

Uspostavljanje klastera u tekstilnoj industriji je od izuzetnog značaja za razvoj tekstilne privredne grane u Srbiji i predstavlja šansu od strateškog značaja za razvoj privrede. U Srbiji je osnovan klaster tekstilne industrije, ali njegove aktivnosti treba značajno da budu unapredene da bi ovaj vid udruživanja mogao da pruži one efekte koji se od njega očekuju.

## Literatura

- Drucker Peter, *Menadžment za budućnost*, PS Grmeč-Privredni pregled, Beograd, 1996.  
Đorđević D., Urošević S., Cvijanović J., „*Uloga klastera u unapređivanju konkurentnosti tekstilne i odevne industrije u Republici Srbiji*“, časopis Industrija, Ekonomski institut, godina XXXVIII, broj 2/2010. str. 177-198
- European Commission; Europe INNOVA; PRO INNO Europe (2008). *The Concept of Clusters and Cluster Policies and Their Role for Competitiveness and Innovation: Main statistical results and Lessons Learned*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities
- Hoolbrook, J.A. (2005). *Quantifying Innovation*. UNESCO South Asian Regional Workshop on S&T Statistics. New Delhi, 19-24.11.2005
- Klasterima u lov na tržišta, Novac, 04.10.2008., Ringier, Beograd, str. 11.
- Porter, M.E. (1990). *The competitive advantage of nations*. London: Macmillan
- Porter, M.E. (2009). *Konkurentska prednost*. Zagreb: Masmedia.
- Privredna komora Srbije, Tekstilna industrija Srbije, Beograd, 2006.
- Strategija razvoja konkurenčnosti i inovativnosti MSP za period 2008-2013. godine*, Službeni glasnik RS, br.55/05, 71/05-ispravka, 101/07 i 65/08, Beograd, 2008.
- Urošević S. *Šanse malih i srednjih preduzeća u tekstilnoj industriji Srbije*, Poslovna politika, Beograd, godina XXXV, februar 2006. god., strana 27-28,
- Urošević S., Đorđević D., „*Aspekti procesa upravljanja u malim i srednjim preduzećima*“, VI Majskna konferencija o strategijskom menadžmentu, Univerzitet u Beogradu, Tehnički fakultet u Boru, Kladovo, 30. maj-1. jun. 2010, Zbornik radova, str. 607-614
- Urošević S., *Mogućnost oporevka tekstilne industrije Srbije razvojem malih i srednjih preduzeća*, časopis Novi Ekonomist, Fakultet spoljne trgovine, Bijeljina, dvobroj, 5-6/2009., godina III, str., 87-93

## **CLUSTER AS THE DRIVER OF COMPETITIVENESS AND INNOVATION OF SMALL AND MIDDLE COMPANIES IN THE TEXTILE SECTOR**

### **Abstract**

In present business world, small and middle companies meet many challenges such as fast and constant changes, competition, globalisation, global economy crisis and so on. Small and middle companies (MSP) represent the generator of economy development in each market economy, and cluster concept is one of the possible solutions for the survival of the MSP, which are the innovation and economy growth driver. This is particularly important for the countries in transition which companies can become competitive in international scope only if joined. This particularly refers to the textile industry companies that are experiencing competitive ability problems on the domestic market for a long time. Small and middle companies in the textile sector in Serbia resist the challenges of the global economy crisis, or in smaller proportions feel the consequences, because small and middle companies have the mechanism to resist the global economy crisis in a better way. The way to fight the crisis challenges is the development of small business, entrepreneurship and innovation introduction and merging the clusters.

**Key words:** cluster, competitiveness, innovation, small and middle companies, textile and clothing industry



*Prof. dr Milan Šojić\**

## REDUKOVANJE EKSTERNE NERAVNOTEŽE KLJUČNO U NOVOM MODELU RASTA

### Rezime

Eksterna neravnoteža je jedan od najvećih strukturnih problema u privredi Republike Srbije, jer je ona sve do kraja 2008. godine, svake godine, iznosila 20-25 % bruto domaćeg proizvoda, što je „popunjavano“, stranom akumulacijom (srednjeročnim i dugoročnim i delimično kratkoročnim kreditima), privatizacionim prihodima, stranim direktnim investicijama, doznakama radnika i dr. U 2009. i 2010. godini eksterna neravnoteža je bila nešto manje izražena nego u ranijim godinama i iznosila je 18,5% u 2009. godini i procenjenih oko 17,5% u 2010. godini. Deficit tekućeg platnog bilansa je u više prethodnih godina, zaključno sa 2008., iznosio 10-18% od bruto domaćeg proizvoda, godišnje. U 2009. godini je deficit tekućeg platnog bilansa iznosio 7% BDP, a u 2010. godini bi mogao iznositi oko 7-8% procenjenog BDP-. Kritični prag (crvena linija) za ovaj deficit iznosi -5% od BDP. Neto profitna stopa je u odnosu na kapital u privredi niska, i u nizu delatnosti je negativna. Ukupan spoljni dug je na početku poslednjeg kvartala 2010. godine iznosio oko 77,5% bruto domaćeg proizvoda, a u odnosu na ukupan izvoz roba i usluga preko 220%, što ukazuje na rastuću spoljnu zaduženost. Otplata spoljnog duga je godišnje, u protekle četiri godine, iznosila preko 10% bruto domaćeg proizvoda, dok je stopa privrednog rasta upola manja, što stvara osetne teškoće na srednji i duži rok. Javni dug je početkom 2011. godine iznosio oko 12,2 milijarde evra ili oko 41% od BDP. Ukupna konkurentnost privrede Republike Srbije je u poslednjih nekoliko godina pogoršana, što potvrđuju i kompartivni podaci i nalazi Svetskog ekonomskog foruma (World Economic Forum-WEF) od 2007. do 2010 godine. Zato je u novom modelu rasta imperativ da se obezbediti jačanje izvoza, veće uravnoteženje spoljne razmene, privlačenje stranih grifild i drugih investicija i sprovodjenje niza mera u pravcu oporavka privrede Srbije.

**Ključne reči:** eksterna neravnoteža, novi model rasta, tekući platni bilans, spoljni dug, konkurentnost, izvoz, investicije, Svetski ekonomski forum.

Niz kumuliranih ekonomskih problema u Republici Srbiji zahteva promenu ekonomskog i razvojne politike u sklopu novog modela rasta u narednim

---

\*

Narodna banka Srbije.

godinama. Jer, ekonomска криза има не само крпне економске последице, него и социјалне, друштвени, моралне, међугенерациске и друге неповољне последице. Овде ћемо навести само неке од важнијих чинjenica, параметара и оцења, који захтевају позитивно разреšenje у нaredном periodu, kako bi економска криза у нас била prevaziđena.

Prema istraživanjima које smo obavili, **екстerna neravnoteža** je jedan od највећих структурних проблема у привреди Републике Србије, jer је она све до kraja 2008. године, сваке године, износila 20-25 % бруто домаћег производа (BDP), а у 2009. и 2010. години била нешто мање израžена него у ранијим годинама и годишње је износила 18-19% BDP.

Tako velika eksterna neravnoteža је „popunjavana,, stranom akumulацијом (дугорочним и делimično kratkoročnim кредитима), privatizacionim приходима, страним директним инвестицијама, doznakama радника i dr. То znači da je za oko 4,5 godine потрошен један годишњи бруто домаћи производ који nije stvaren u Srbiji.

**Deficit tekućeg platnog bilansa** u нас је у више претходних година, zaključno са 2008., износio 10-18% од бруто домаћег производа, годишње, а у 2009. i 2010. години је износio 7-8% BDP. Smatra se da crvena линија за deficit tekućeg platnog bilansa iznosi -5% од BDP, a sve iznad тога захтева trajne mere nosilaca економске politike на jačanju izvoza roba i usluga, uravnoteženju спољне razmene i privlačenju stranih grifild i drugih investicija.

Укупан **спољни dug** је крајем новембра 2010. године износio blizu 78% бруто домаћег производа , а у односу на укупан извоз roba i usluga preko 220%, што ukazuje na rastuću спољну задуženost i prebacivanje tereta sa садашње на будућу generaciju, u uslovima pada prirodnog priraštaja stanovništva. **Javni dug** сада износи 12,2 milijardi evra ili oko 41% од BDP.

**Otplata spoljnog duga** је сваке године у протекле четири године износila preko 10% бруто домаћег производа, dok је стопа економског раста upola мања, што ствара osetne teškoće na srednji i duži rok.

U poslednje tri godine, **neto profitna stopa** (neto finansijski rezltat) je u односу на капитал у привреди била у proseku blizu nultog нивоа; у 2009. години је neto profitna stopa првних lica u односу на капитал била negativna (tj. veći je bio gubitak od neto добити) i то на нивоу од -0,9% od evidentiranog kapitala привредних firmi. Neto profit је ostvaren само u nekoliko delatnosti i то u: delu trgovine, finansijskom posredovanju (banke i druge finansijske организације), u oblasti nekretnina i obrazovanja.

Udeo **industrije i poljoprivrede** u бруто домаћем производу је сада пао на svega 26%, што је сасвим низак и неодрžив уdeo, jer је основа за враћање ио dugova u znatnoj meri vezana за ове две značajne економске delatnosti.

Usled sankcija, rata, ratnih razaranja proizvodne i druge infrastrukture, tranzicione recesije i procesa transformisanja vlasničkih prava, liberalizacije spoljnoekonomiske razmene i dr. faktora, u nas je izvršena dezindustijalizacija, čije posledice moraju biti otklonjene u što je moguće razumnijem roku. To zbog toga, što bez **reindustrijalizacije** nije moguće smanjivati veliku eksternu neravnotežu, kao jedan od gorućih i trajnijih strukturnih problema srpske privrede, kao i niz drugih društvenih, demografskih i socijalnih problema.

U nas nije rešen model finansiranja **poljoprivrede i proizvodnje hrane** i nije bilo dovoljno ulaganja u nizu proteklih godina, tako da je došlo do poremećaja na tržištu i do skoka cene primarnih poljoprivrednih proizvoda i cena hrane. Time je bitno narušena politika ciljanja inflacije ne samo u 2010. godini, nego se ti problemi mogu javiti u manjoj ili većoj meri i u 2011. i narednim godinama, u zavisnosti od ekonomskih ciklusa u poljoprivredi i njenim najvažnijim granama (a naročito u ratarstvu, stočarstvu i ruralnom razvoju). Ovde treba svakako preduzeti mere subvencionisanja primarne poljoprivredne proizvodnje, koristeći efikasnu praksu Evropske unije, koja ima vrlo razvijenu i precizno regulisani „Zajedničku poljoprivrednu politiku“. Tako je u budžetu Evropske unije, za subvencionisanje poljoprivrede i ruralni razvoj u 2010. godini uloženo čak 59,5 milijardi evra ili oko 42% ukupnog budžeta EU, koji u 2010. godini iznosi 142,5 milijardi evra.

**Bruto devizne rezerve NBS** su krajem novembra 2010. godine iznosile 9,6 milijardi evra i pored velikih intervencija na Medjubankarskom deviznom tržištu, koje su od januara do kraja novembra 2010. godine iznosile oko 2,4 milijarde evra. Isto tako, sada **štednja stanovništva** iznosi oko 7 milijardi evra, jer država garatuje štedne uloge do 50 hijada evra.

Medutim, ukupna **konkurentnost privrede** Republike Srbije u poslednjih nekoliko godina je pogoršana. To potvrđuju i kompartivni podaci i nalazi Svetskog ekonomskog foruma (World Economic Forum-WEF) počev od 2007. do 2010 godine. Prema podacima WEF-a, indeks ukupne konkurentnosti Republike Srbije svrstao ju je u 2007-2008 godini na 91 mesto, zatim je rang u 2008-2009 godini pogoršan svrstavši je na 93, da bi u 2010-2011. godini bio dodatno pogoršan padom na 96 mesto od ukupno 139 zemalja koje su obuhvaćene poslednjim istraživanjima Svetskog ekonomskog foruma. Iz navedenih razloga, bitno je da što aktivnije deluje Nacionalni savet za konkurentnost, koga sačinjavaju predstavnici nadležnih ministarstava i izabrani predstavnici van Vlade;

Stopa **nezaposlenosti** je u nas visoka i uskoro bi, posmatrano na osnovu raspoloživih zvaničnih podataka, mogla preći nivo od 20% ukupnog kontingenta radno-sposobnog stanovništva.

Svakako, ovde nisu navedene sve „privredne bolesti“, pravci mogućeg delovanja, jer ih nije moguće obuhvatiti jednim radom i za rešavanje gorućih pitanja u našoj ekonomiji treba ozbiljan i sinhronizovan timski rad najboljih ekonomista i stručnjaka niza drugih profesija.

Na osnovu istraživanja ekonomskih i finansijskih kriza niza zemalja u svetu, eksperti MMF-a su došli do zaključka, da se **krize tekućeg i kapitalnog bilansa** najčešće javljaju kada se **kumuliraju sledeći nepovoljni efekti** i to: visok deficit tekućeg platnog bilansa prema bruto domaćem proizvodu (**iznad -3% BDP**); kada je pokrivenost kratkoročnog ino-duga, uvećanog za deficit tekućeg platnog bilansa, deviznim rezervama **ispod 81%**; kada je visok udeo kratkoročnog duga u ukupnom spoljnem dugu; kada je visok udeo spoljnog duga prema BDP-u (**preko 24%**); kada se osetnije usporava ekomska aktivnost ili kada dodje do njenog pada (stopa rasta **BDP ispod 3%**) i dr.

Po našoj oceni, jedan od bitnih signalnih indikatora ekomske i finansijske krize je i kumulirani efekat koji proizvodi visoka realna apresijacija ili depresijacija valute, pogotovo u zemljama koje imaju nedovoljno razvijenu privredu i visok stepen liberalizacije spoljne trgovine.

Ukupna **spoljnotrgovinska robna razmena** Republike Srbije je inače bila u neprekidnom porastu, naročito od 2002. do 2008. godine. U uslovima krize, spoljna razmena je u 2009. godini usporena, da bi u 2010. godini ponovo bila delimično pojačana. U strukturi izvoza i dalje dominiraju proizvodi nižih faza obrade, uključujući poljoprivredne proizvode i proizvode prehrambene industrije.

Pokrivenost uvoza izvozom iznosila je u 2009. godini 51,8%, a u prvih jedanaest meseci 2010. godine 58,4%, što je, i pored ostvarenog poboljšanja, još uvek nedovoljno i zahteva dodatne mere podsticanja izvozne aktivnosti i uvećanja izvoza.

Kao što smo naveli, uzrok visokog trgovinskog deficit je svakako nedovoljna domaća proizvodnja, slaba izvozna konkurentnost domaće privrede na međunarodnim tržištima, ranija znatna realna aprecijacija dinara, liberalizacija uvoza i visok obim uvoza robe, međuvalutarne promene vrednosti najvažnijih svetskih valuta: dolara, evra i drugih valuta i dr.;

**Saldo trgovinskog bilansa** je od 2001. godine naovamo bio u porastu sve do kraja 2008. godine, a delimično je (na godišnjem nivou) usporen u 2009. i 2010. godini, mada je još uvek visok, imajući u vidu sadašnji nivo razvoja privrede Srbije. Trgovinski deficit je u proteklih jedanaest meseci 2010. godine iznosio 4,7 milijardi evra, a strukturno posmatrano, najveći za energentske proizvode (oko 1,7 milijardi evra), kao i za repromaterijale (oko 626 mil. evra), i opremu (oko 807 mil. evra).

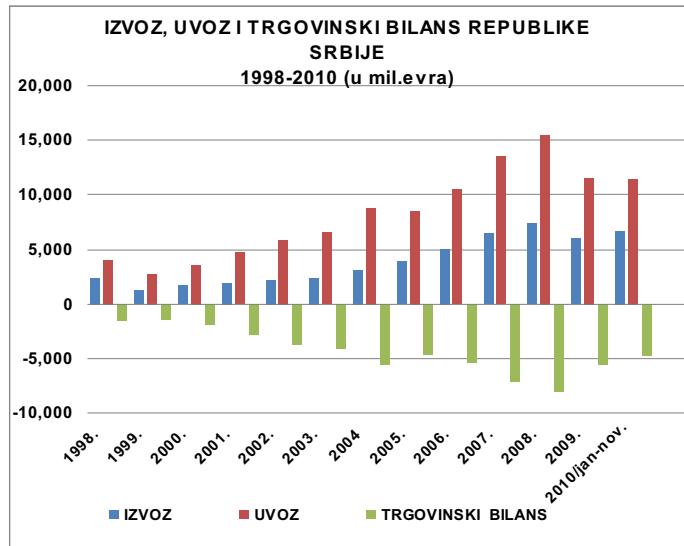
U narednom pregledu su dati podaci o izvozu, izvozu i saldu trgovinskog bilansa za period 1997-2010, gde nisu obuhvaćeni izvoz i uvoz usluga.

**Kretanje izvoza, uvoza i trgovinskog bilansa 2007-2010 (u milionima evra)**

	IZVOZ ROBE	UVOZ ROBE	TRGOVINSKI BILANS
1997.	2,238	3,986	-1,748
1998.	2,393	3,968	-1,575
1999.	1,270	2,694	-1,424
2000.	1,680	3,606	-1,926
2001.	1,896	4,758	-2,862
2002.	2,192	5,919	-3,727
2003.	2,442	6,589	-4,147
2004	3,119	8,769	-5,650
2005.	3,944	8,564	-4,620
2006.	5,102	10,463	-5,361
2007.	6,433	13,952	-7,519
2008.	7,429	15,494	-8,065
2009.	5,961	11,505	-5,544
2010/jan-novemb.	6667,8	11415,4	-4.747,6

Izvor: podaci RZS -Izvoz F.O.B., uvoz C.I.F.

Tekući platni deficit je u protekloj deceniji imao osetan rast sve do kraja 2008. godine, da bi u 2009. godini bio smanjen, a u 2010. godine bio ponovo povećan, i još uvek je visok. Deficit tekućeg platnog bilansa je iznosio: 4,6 milijardu evra u 2007.godini; 6,1 milijardu evra u 2008.godini; zatim je smanjen na 2,1 milijardu evra u 2009. godini i oko 1,9 milijardi evra u prvih jedanaest meseci 2010. godine. Procenjuje se da bi deficit tekućeg platnog bilansa u celoj 2010. godini mogao iznositi oko 2,4 milijardi evra ili oko 7,5% procenjenog bruto domaćeg proizvoda. Iz iskustva drugih zemalja vezano za pojave ekonomskih i finansijskih kriza i teorijskih radova poznatih ekonomista, zaključujemo da se može tolerisati deficit tekućeg platnog bilansa do najviše do 5% BDP. Već na tom nivou se „pali, crveno svetlo za nosioce ekonomske politike, naročito ako su istovremeno prisutni i drugi deficit (fiskalni deficit, trgovinski deficit roba i usluga, nedovoljna domaća akumulacija kapitala i suboptimalne domaće investicije, naglo povlačenje ino-kapitala, tzv. *sudden stop*- efekat i dr.).



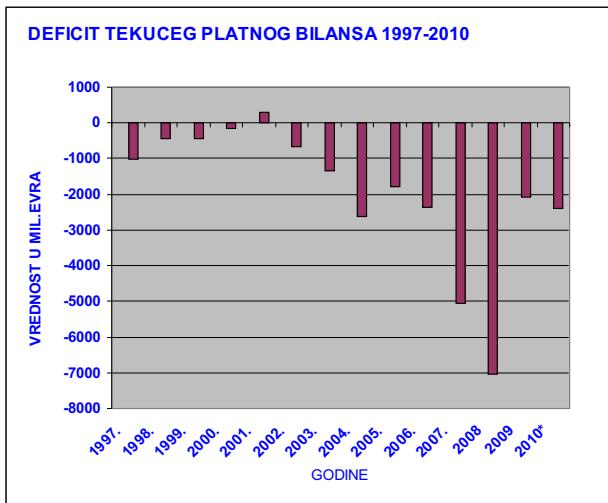
Kao što je ranije navedeno, u nas je nepovoljno to što na **otpлату ино-дугова одлази преко 10% BDP**, što u toj srazmeri umanjuje mogućnost razvoja domaće privrede, pojačava unutrašnje debalanse i zato zahteva visoke stope budućeg ekonomskog rasta od najmanje 6% godišnje ili je pak neophodna kombinacija istovremenog povećanja realnog BDP i redukovanja javne i privatne potrošnje.

#### Tekući platni bilans Srbije 2001-2010

Godina	U mil. evra	U % od BDP
2001	282	2.2
2002	-671	-4.2
2003	-1,347	-7.8
2004	-2,620	-13.8
2005	-1,778	-8.8
2006	-2,356	-10.1
2007	-4615	-16.0
2008	-6089	-18.2
2009	-2084	-7.0
2010*	-2400	-7,5

Izvor: Internet sajt NBS.

\*Na bazi preliminarne procene BDP-a u 2009. i 2010.

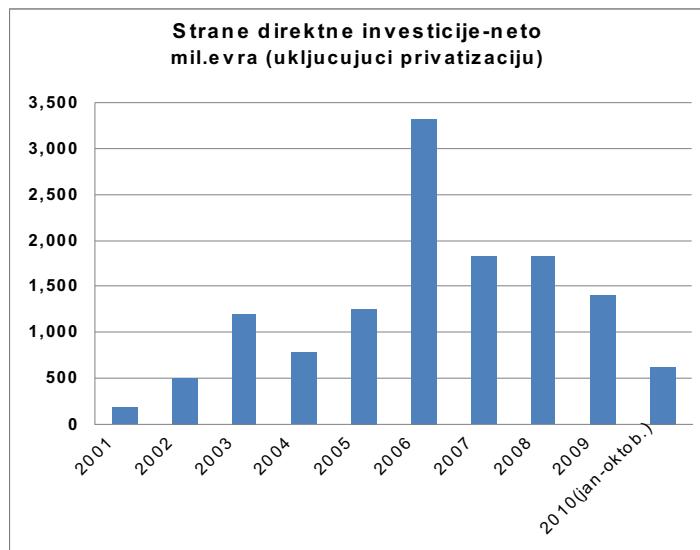


Strane direktnе investicije (SDI) su u poslednje dve godine osetno opale, jer su smanjene investicije po osnovu privatizacije državnih preduzeća. Tako su u prvih deset meseci 2010.godine, SDI iznosile svega 628,8 miliona evra, prema 1,4 milijarde evra u 2009.godini; 1,8 milijardi evra u 2007. i oko 1,8 milijardi evra u 2008.godini. Strane direktnе investicije su u 2010.godini iznosile oko 2,7% procenjenog BDP, mada su potencijali privrede Srbije znatno veći za domaća i strana ulaganja.

**Strane direktnе investicije (SDI) (Iznosi u milionima evra)**

	SDI-neto	BDP*	SDI/BDP
	(uključujući privatizaciju)	mil.evra	u %
2001	184	12,821	1.4
2002	500	16,028	3.1
2003	1,194	17,306	6.9
2004	774	19,026	4.1
2005	1,250	20,306	6.2
2006	3,323	23,305	14.3
2007	1821	28,785	6.3
2008	1824	33,418	5.5
2009	1372	29,967	4.6
2010(jan-oktob.)	628.8	23000	2.7

Izvor: Internet sajt NBS.



Ocenjujemo takođe da su **nedovoljne i domaće i strane greenfield investicije**, kao i drugi oblici domaćih i inostranih ulaganja koja nisu predmet privatizacije.

Inače, u nas je **ukupna investiciona aktivnost** još uvek nedovoljna imajući u vidu nizak nivo ekonomskog razvijenosti privrede Srbije i potrebe reindustrializacije, a nedovoljna su i ulaganja u poljoprivrednu. Ukupne investicije u osnovna sredstva u nas su u 2009. godini smanjene usled ekonomskog i finansijskog kriza i, prema podacima zvanične statistike, iznosile su svega 542,2 milijarde dinara. To znači da su ukupne investicije u osnovna sredstva bile nominalno niže u odnosu na 2008. godinu za 13,4%, a realno su bile niže za preko jedne petine. Procenjujemo da su bruto investicije u osnovna sredstva u 2010. godini delimično pojačane usled povećanja javnih i drugih investicija.

**Stopa investicija** je u poslednjoj deceniji bila u porastu. U odnosu na bruto domaći proizvod, stopa investicija je u 2009. godini iznosila 19,3%, što je još uvek nedovoljno imajući u vidu potrebe ubrzanja razvoja domaće privrede, dok se ocenjuje da je ona u 2010. godini verovatno bila iznad 20%. Ocenjuje se da je optimalna stopa investicija u nas ona stopa koja prelazi 25% BDP, imajući u vidu potrebe reindustrializacije Srbije, potrebe znatno bržeg razvoja poljoprivredne, gradjevinarstva i drugih delatnosti.

Prema poslednjim raspoloživim zvaničnim podacima, **ukupan spoljni dug** Republike Srbije, uključujući spoljni dug privrede autonomne pokrajine Kosova i Metohije, iznosio je krajem septembra 2010. godine oko 23,2 milijar-

di evra ili oko 77,5% od procenjenog bruto domaćeg proizvoda. U okviru ukupnog spoljnog duga, dominantan je udeo dugoročnog ino-duga i to u iznosu od 21,9 milijardi evra ili 94,4%, dok je kratkoročni dug iznosio oko 1,3 milijardi evra. Odnos ukupnog spoljnog duga prema izvozu roba je u nas u više godina unazad bio iznad 220%, što prema jednom od kriterijuma Svetske banke predstavlja prag visoke zaduženosti i govori o nedovoljnom izvozu.

**Kretanje investicija u osnovne fondove u Republici Srbiji 1998-009**  
( Iznosi u mi.dinara- po tekucim cenama)

	Investicije u osnovna sredstva (tekuće cene)	Bruto domaći proizvod (tekuće cene)	Stopa investicija u %
1998	16604.1	162540.7	10.2
1999	22650.7	205623.8	11.0
2000	48842.2	384225.0	12.7
2001	81929.8	762178.4	10.7
2002	120502.0	972579.7	12.4
2003	188874.8	1125839.6	16.8
2004	254266.0	1380711.6	18.4
2005	278295.7	1683483.3	16.5
2006	380673.4	1962072.9	19.4
2007	537142.0	2302214.4	23.3
2008	625875.6	2722461.3	23.0
2009	542204.4	2815000.0	19.3

Izvor: Podaci RZS i NBS.Za period 1998-003. godine, korišćeni su podaci „Sistem nacionalnih računa Republike Srbije 1997-2006.,RZS.

Ukupan **javni spoljni dug** je niži od privatnog duga, obzirom da je krajem novembra 2010. godine, spoljni javni dug iznosio 9,6 milijardi evra ili 38,8% od ukupnog spoljnog duga, dok je privatni dug (preduzeća i banaka) visok i iznosio je 14,2 milijardi evra, odnosno 61,2% od ukupnog spoljnog duga.

Ukupan javni unutrašnji i spoljni dug iznosio je u četvrtom kvartalu 2010. godine 12,2 milijardi evra ili oko 41% od procenjenog bruto domaćeg proizvoda.

U narednoj tabeli dat je **pregled spoljnog duga** Republike Srbije od 2000. do kraja novembra 2010. godine.

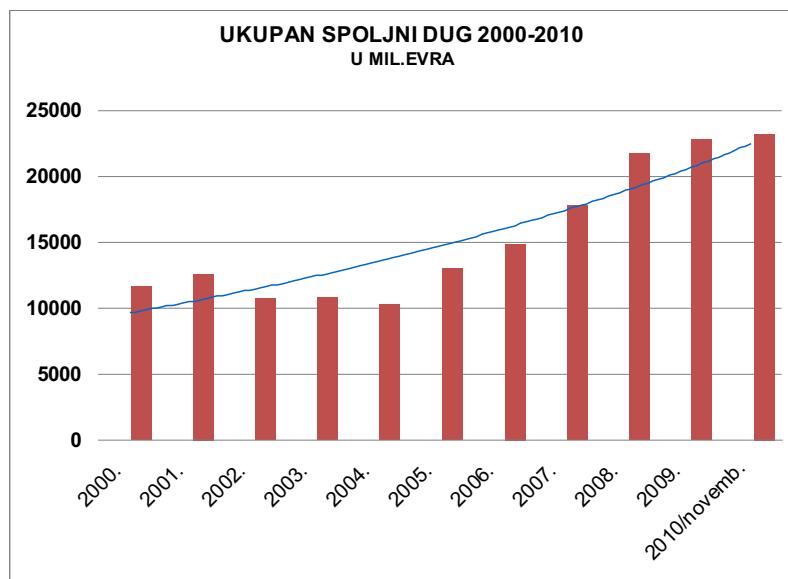
Bruto **devizne rezerve** u Republici Srbiji, uključujući devizne rezerve poslovnih banaka, su krajem novembra 2010. godine iznosile 11,3 milijarde

evra, od čega su bruto devizne rezerve Narodne banke Srbije iznosile 9,6 milijardi evra, a devizne rezerve poslovnih banaka oko 1,7 milijardi evra. Značajan izvor bruto deviznih rezervi je devizna štednja stanovništva, koja je pred kraj 2010. godine iznosila oko 7 milijardi evra.

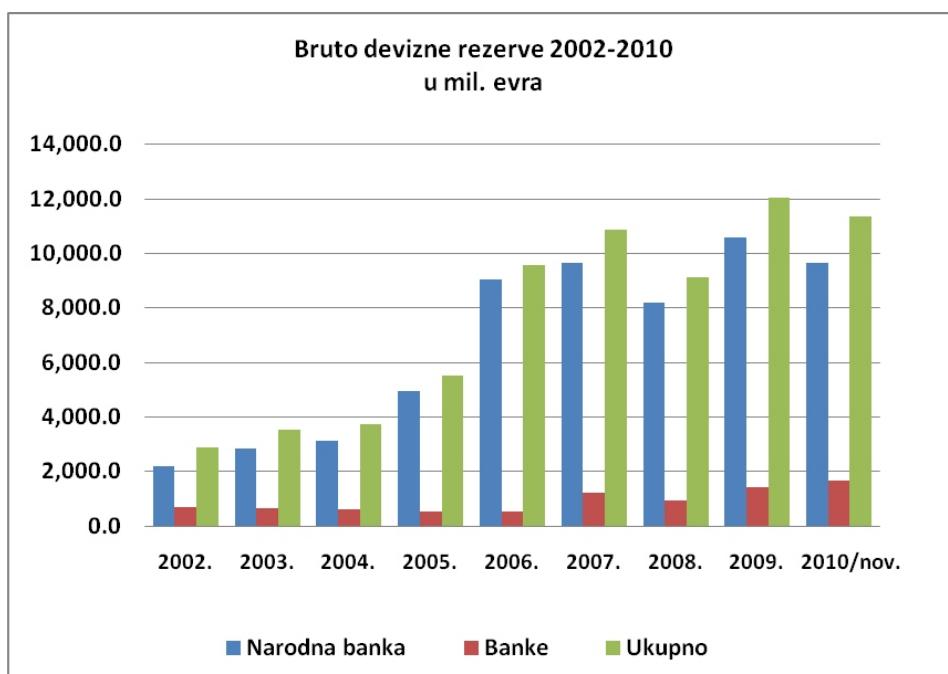
**Spoljni dug Republike Srbije** **(Iznosi u mil. evra)**

Godina	Ino-dug-Ukupno	Dugoročni i srednj. dug	Kratkoročni dug	Klirinški dug
2000	11658,6	10417,3	1241,2	225
2001	12608,8	11446,2	1162,6	207,4
2002	10767,6	9789,4	978,2	175
2003	10857,3	10013	844,4	145,9
2004	10354,5	9621,1	733,4	134
2005	13064,0	11.785,3	1.278,8	89,4
2006	14884,4	13626,3	1.258,1	80,3
2007	17789,4	16.396,6	1.321,0	71,8
2008	21800,5	19299,5	2425,9	75,1
2009	22786,9	20431,1	2282,2	73,6
2010 (novemb.)	23241,4	21934,2	1307,2	(0,0)

Izvor: Internet sajt NBS.



Usled obimnih intervencija NBS na Medjubankarskom deviznom tržištu od oko 2,4 milijarde evra u prvih 11 meseci 2010. godine, devizne rezerve NBS su krajem novembra 2010. godine bile za oko 680 miliona evra niže nego krajem 2009. godine. Smanjenje deviznih rezervi je takođe rezultat povećanih isplata inostranih dugova, oscilacije deviznih kurseva najvažnijih svetskih valuta na medjunarodnim deviznim tržistima (dolara i evra i dr.), promena poslovne politike banaka u Srbiji i dejstva drugih faktora.



Izvor: Internet sajt NBS.

**Neto devizne rezerve**- koje ne obuhvataju devizne obavezne rezerve banaka kod NBS, sopstvene rezerve banaka i sredstva dobijena od MMF-a- su nešto manje od polovine bruto deviznih rezervi i manje su od 5 milijardi evra krajem oktobra 2010. godine. To znači, da bi nosioci ekonomске politike trebalo znatno intenzivnije da rade na povećanju ukupnog izvoza i deviznog priliva, jačanju konkurentnosti privrede Srbije, smanjenju spoljnoekonomskog deficit-a i jačanju deviznih rezervi iznad sadašnjeg nivoa neto deviznih rezervi.

Devizni kurs dinara je krajem decembra 2010. godine iznosio 105,50 dinara za 1 evro i 79,28 dinara za 1 američki dolar. Dinar je u toku cele 2010. godine dakle deprecirao za 10,0% u odnosu na evro i 18,8% u odnosu na dolar.

Kumulativno posmatrano, realni efektivni kurs<sup>1</sup> je u periodu od septembra 2008. godine do kraja decembra 2010. godine deprecirao 17,6% i to: 11,9% u poslednja tri meseca 2008. godine; 2,3% u 2009. godini i 3,1% u toku cele 2010. godine. U periodu od januara 2001. godine do kraja septembra 2008, realni efektivni kurs je udvostručen, a najveća realna aprecijacija je bila 2001, 2002, 2006. i 2007. godine.

**Kretanje deviznih kurseva dinara 1997-2010 (U dinarima krajem perioda)**

	Kurs \$	Kurs evra
1997.	5.91	
1998	10.03	
1999.	11.66	11.74
2000	63.17	58.68
2001.	67.67	59.71
par2002.	58.98	61.52
2003.	54.64	68.31
2004.	57.94	78.89
2005.	72.22	85.50
2006.	59.98	79.00
2007.	53.73	79.24
2008.	62.90	88.60
2009.	66.73	95.89
2010/decemb.	79,28	105,50

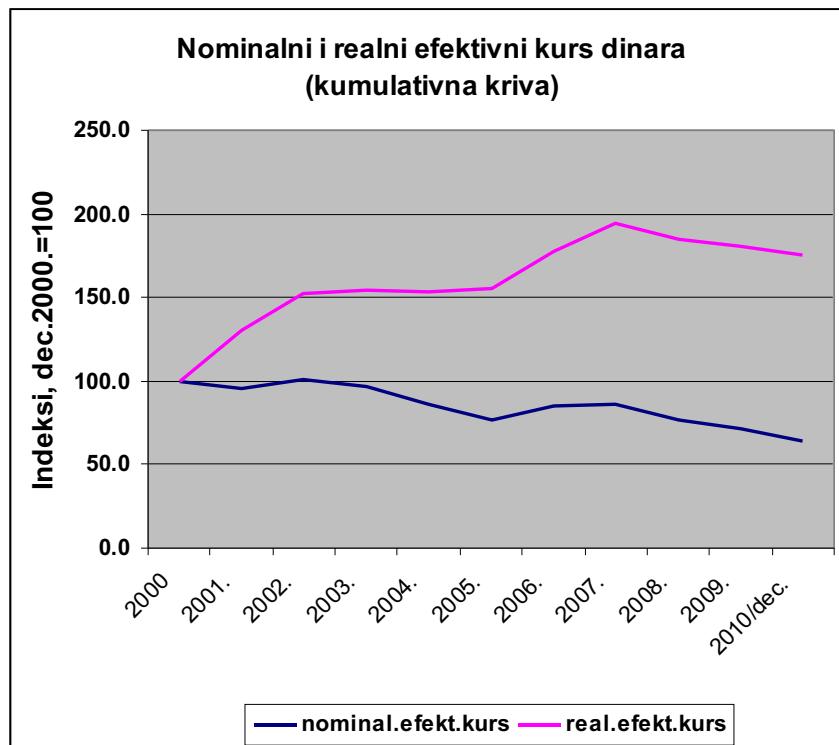
Izvor: podaci NBS-devizni kursevi krajem perioda

Prema najnovijem izveštaju Svetskog ekonomskog foruma (World Economic Forum) za 2010-2011. godinu, konkurentnost privrede Srbije je imala trend pogoršavanja. Kao što smo ranije naveli, privreda Srbije je u pogledu konkurentnosti sada na 96 mestu u poređenju sa 139 zemalja u svetu. Komparativno posmatrano, najbolju konkurentnost, prema WEF u 2010-2011 godini, sa rangom 1 ima Švajcarska, a najlošiju konkurentnost ima ad sa rangom 139. Ovih 139 zemalja obuhvaćenih navedenim izveštajem WEF-a, ostvaruje preko 95% svetskog bruto domaćeg proizvoda.

---

1

Korpu valuta za obračun realnnog efektivnog kursa čine evro i dolar u srazmeri 80:20%



Ocenjujemo da takav nivo konkurentnosti nije zadovoljavajući i znatno je ispod stvarnih mogućnosti privrede Srbije, tim pre što smo u ranijim godinama imali bolji rejting meren od strane Svetskog ekonomskog foruma.

Poredjenja radi, u 2007-2008 godini, rang Srbije upogledu konkurentnosti je iznosio 91 od 131 zemlje; u 2008-2009 godini je iznosio 85 od 134 zemlje, a u 2009-2010. godini 93 od 133 zemlje, sve prema rejtingu Svetskog ekonomskog foruma.

Od svih 12 stubova i 111 indikatora koji WEF koristi za merenje konkurenčnosti, relativno bolja pozicija Srbije, mereno u odnosu na sopstveni prosečan rejting, bila je u pogledu: zdravstva, obrazovanja, tehnološke spremnosti („technological readiness“), veličine tržišta i inovacija.

Usled navedene osetne eksterne neranoteže i drugih navedenih kretanja, predstoje osetni izazovi za nosioce ekonomske politike, da u okviru usvojenog novog modela rasta 2011-2020 godine-učine velike napore u pravcu jačanja investicija, jačanja izvoza, smanjenja nezaposlenosti, privlačenja stranih direktnih investicija, ograničavanja daljeg ino-zaduživanja, jačanja konkurenčnosti privrede, očuvanja socijalne ravnoteže i brojni drugi zadaci.

**Globalni indeks konkurentnosti WEF za Republiku Srbiju u 2007-2008 i 2010-2011 godini (World Economic Form-Global Competitiveness Index)**

Indikatori konkurentnosti	2007-2008	2010-2011
Indeks konkurentnosti-(Competitiveness Index) WEF	91	96
Podindex A-Osnovni zahtevi (Basic requirements)	78	93
1.stub- Institucije	99	120
2.stub-Infrastruktura	92	93
3.stub-Makroekonomsko okruženje (stabilnost)	88	109
4.stub-Zdravlje i osnovno obrazovanje	31	50
Pod index B-Poboljšanje efikasnosti (Efficiency enhancers)	88	93
5.stub-Visoko obrazovanje (Higher education and training)	82	74
6.stub –Tržišna efikasnost (Good market efficiency)	114	125
7.stub –Efikasnost radne snage (Labor market efficiency)	111	102
8.stub –Unapređenje finansijskog tržišta (Financial market sophistication)	98	94
9.stub – Tehnička pismenost (Technological readiness)	57	80
10.stub-Veličina tržišta (Market size)	75	72
Pod index C-Inovacije i unapređenja (Innovat. and sophisticat.)	88	107
11.stub –Poslovna unapređenja (Business sophistication)		
12.stub –Inovacije (Innovation)	78	88
Kvalitet nacionalnog poslovnog ambijenta (Quality of nation. business environment)	90	

Izvor: WEF - Global Competitiveness Report 2007-2008, WEF - Global Competitiveness Report 2010-2011

### Literatura

- Goldstein, G., L. Kaminsky, and C. M. Reinhart, 2000. Assessing Financial Vulnerability: An Early Warning System for Emerging Markets. Washington: Institute for International Economics.
- Statistički godišnjak Srbije za 2009. godinu, RZS i za ranije godine;  
 „Use of External Debt Statistics-External Debt Statistics Guide,, IMF-2004;

- Guidance on External Debt Statistics-Grey Book, BIS, Svetska banka, MMF, OECD.
- Kaminsky, G., (1998) "Currency and Banking Crisis: A Composite Leading Indicator" Board of Governors of the Federal Reserve System Working Paper.
- IMF World Economic Outlook, (1998), Chapter 5 "Financial Crisis: Characteristics and Indicators of Vulnerability." International monetary Fund
- Herrera, S and C. Garcia (1999) "A Users Guide to an Early Warning System of Macroeconomic Vulnerability for LAC countries." World Bank Working Paper. November 1999.
- „Can We Predict the Next Capital Account Crisis?,, Marcos Chamon International Monetary Fund, Paolo Manasse University of Bologna Alessandro Prati International Monetary Fund).
- Dr Milan Šojić: „Komparativna analiza tekućeg platnog bilansa Republike Srbije i Evropske unije,- u okviru: „Ekonomsko-finansijskih odnosa Srbije sa inostranstvom (okrugli sto), Naučno društvo ekonomista i Ekonomski fakultet, Beograd, 2007.
- Calvo, Guillermo, Leonardo Leiderman, and Carmen Reinhart, 1992, "Capital Inflows and Real Exchange Rate Appreciation in Latin America: The Role of External Factors," IMF Working Paper 92/62 (Washington: International Monetary Fund).
- Cato, Luis, 2006, "Sudden Stops and Currency Drops: A Historical Look," IMF Working Paper 06/133 (Washington: International Monetary Fund).
- Manasse, Paolo, Axel Schimmelpfennig, and Nouriel Roubini, 2003, "Predicting Sovereign Debt Crises," IMF Working Paper 03/221 (Washington: International Monetary Fund).
- Magdalena Tomczyńska „ Early Indicators of Currency Crises ... Studies & Analyses CASE No. 208
- Kaminsky, G., Reinhart, C., (1999). .The Twin Crises: the Causes of Banking and Balance-of-Payments Problems.. The American Economic Review, Vol. 89, No.3.
- Krugman, P., (1999). .Balance Sheets, the Transfer Problem, and Financial Crises. [www.web.mit.edu/krugman](http://www.web.mit.edu/krugman)
- Krugman, P., .Currency Crises.. [www.web.mit.edu/krugman](http://www.web.mit.edu/krugman)
- Internet sajt Ministarstva finansija Republike Srbije
- Dr Milan Šojić: „Devizne rezerve i makroekonomska stabilnost; časopis „Ekonomski vidici,, 1-2/1998, DEB,Beograd
- Statistički bilten NBS, novembar 2010. godine i raniji brojevi;
- Godišnji izveštaj za 2009. godinu Narodna banka Srbije (i za ranije godine),
- Internet sajt Eurostat-a,IMF-a i WB.
- Orlowski, L., (1999), „The Asian and the Russian Financial Crises: Propagation Effects and Policy Responses in Central Europe Transition Economies,, Institute for Economic Research Halle, Discussion Papers No. 104.

---

## **REDUCTION OF EXTERNAL IMBALANCES IN THE NEW MODEL OF GROWTH.**

### **Abstract**

External imbalance is one of the key structural problems in the economy of the Republic of Serbia. All the way until end-2008 external debt made up 20-25% of GDP p.a. and was financed from foreign borrowing (medium- and long-term loans, and partly by short-term loans), privatisation receipts, FDI, workers' remittances, etc. In 2009 and 2010, external debt was slightly less pronounced than in earlier years – it measured 18.5% in 2009 and an estimated 17.5% of GDP in 2010. For a number of years, ending with 2008, the current account deficit levelled off at 10-18% of GDP p.a. In 2009, it amounted to 7%, and could reach 7-8% of estimated GDP in 2010. The critical threshold (red line) for the current account deficit is -5% of GDP. Net profit to capital ratio is low and negative across an array of industries. At the start of the last quarter of 2010, total external debt stood at around 77.5% of GDP. External debt to exports ratio shot past 220%, pointing to mounting external indebtedness. In the last four years, external debt repayments made up over 10% of GDP p.a, while at the same time, GDP growth rate was half the value. Such developments give rise to significant problems in the medium and long run. In early 2011, public debt equalled around EUR 12.2 bln or 41% of GDP. As confirmed by comparative data of the World Economic Forum (WEF) for the period 2007–2010, overall competitiveness of the Serbian economy has deteriorated. The new model of growth, therefore, puts the greatest emphasis on strengthening exports, ensuring a better foreign trade balance, attracting foreign greenfield and other investment, and implementation of a set of economic recovery measures.

*Doc. dr Vladimir Marinković\**  
*Mr Nataša Stanisavljević\*\**

## ZNAČAJ FINANSIRANJA ZA RAZVOJ MSP SEKTORA

### Rezime

Razvoj sektora malih i srednjih preduzeća je veoma značajan za razvoj nacionalnih ekonomija. Podsticaj preduzetništvu i pokretanju malog biznisa predstavlja je kompleksan zadatak svih stekholdera u jednoj zemlji zbog toga što razvoj malih i srednjih preduzeća predstavlja izvor zaposljavanja i konkurentnosti na tržistu.

Pored kvalitetnog i povoljnog ambijenta za pokretanje novih biznisa za koji je odgovorna država, veoma vazan aspekt predstavlja dostupnost finansija malim privrednicima i obezbeđivanje uslova za realizaciju njihovih kreativnih ideja i inovacija.

Finansiranje start-up preduzeća je svojevrsna novina u privrednom životu nase zemlje i realizuje se preko Fonda za razvoj Republike Srbije što nije dovoljno da podstakne inovativne ideje i preduzetničke inicijative ljudi koji bi obezbedjenje sopstvene egzistencije potrazili u okviru pokretanja sopstvenog biznisa.

**Ključne reči:** preduzetništvo, mala i srednja preduzeća, finansije, Fond za razvoj.

### Uvod

Još 2000. godine je tokom samita šefova vlada Evropske unije u Lisabonu, sektor MSP je označen kao jedan od stubova u postizanju cilja da Evropska unija postane „najkonkurentnija i najdinamičnija privreda u svetu do 2010. godine“. Vodenim tim ciljem, u junu 2002. godine, lideri Evropske unije su usvojili

---

\* Megatrend univerzitet

\*\* Visoka strukovna škola za preduzetništvo

1 Ilić, M.: Preduzetništvo - teorija i praksa, Fakultet za mala i srednja preduzeća, Beograd, 2003.

Evropsku povelju (sa 10 tačaka) za mala preduzeća, kojom se pozivaju zemlje članice Evropske unije i Evropska komisija da pruže podršku i pomognu malim preduzećima u brojnim ključnim oblastima, poput obrazovanja i obuke preduzetnika, kao i stvaranjem efikasnijeg zakonodavstva, propisa, poreskog i finansijskog sistema. Na taj način u potpunosti je priznat značaj malih preduzeća i preduzetnika za razvoj, konkurentnost i zaposlenost u Evropskoj uniji.

Neke najrazvijenije zemlje sveta, kao SR Nemačka, imaju u osnovi samo dva tipa finansijskih organizacija koje finansiraju sektor malih i srednjih preduzeća: banke i štedionice. Pri tome je izuzetno raznolika bogata struktura banaka, kao i neprepoznatljiva razlika između banaka i štedionica. Štedionice su najjača grupa nemačkog bankarskog sistema. One kreditiraju i finansiraju ekonomski razvoj zemlje, preduzeća i privatnog preduzetništva, zanatsko-proizvodne industrijske delatnosti i snažnu spoljnotrgovinsku orijentaciju, što uključuje zemljoradnju, šumarstvo, ribarstvo, hidroprivredu, energetiku, prerađivačku industriju, građevi-narstvo, trgovinu, transport i komunikacije, javni uslužni sektor i slobodne profesije. Oslonjene na Nemačku terminsku berzu, štedionice omogućavaju štedišama brojne oblike ulaganja novca u domaće (i strane) hartije od vrednosti (bankarske, javne i industrijske obveznice, berzanske akcije, investicione sertifikate i dr.). Štedionice su osnovale sopstvena investiciona društva, specijalizovane fondove za investiranja. One su razvile poslovni i finansijski najam (*leasing*), kratkoročno finansiranje robnih potraživanja na osnovu fakture i robnih dokumenata (*factoring*), a u toj se aktivnosti povezuju s *factoring* bankama. Preko centralne nemačke banke (Žiro-centrale) uključene su u međunarodne platne transakcije, inkaso-poslove, posredovanje i trgovinu kreditnim pismima, međunarodne garancije, trgovinu devizama i posredovanje u kontaktima između domaćih i inostranih poslovnih partnera.

Teško je i zamisliti bogatiju strukturu organizacija, njihovih poslova i instrumenata kojima se služe, a sve je to izraslo iz malih mesnih štedionica. U svakoj od njih, štediša ili investitor, preduzetnik ili ulagač koji teži ostvarivanju visokih zarada na kamatama i valutnim kursevima u svom mestu može dobiti sve moguće preporuke, savete i predloge kako i u šta je najbolje da se uloži novac ili kako da pribavi potreban novčani kapital.<sup>2</sup>

---

2

Kastratović, E. : *Uvod u menadžment*, Fakultet za menadžment u sportu, Beograd, 2008.

## **Finansiranje MSP sektora u zemljama u tranziciji**

Suprotno tome, u većini zemalja u tranziciji postoje samo univerzalne banke, koje su ujedno osnovni akumulatori kratkoročno i dugoročno slobodnih novčanih sredstava i osnovni kreditori. Fondovi (penzijsko i socijalno osiguranje, fond za razvoj i dr.) nemaju značajniju ulogu u kreditiranju privrede i preduzetništva, ali treba očekivati jačanje njihove uloge. Štedionice se tek pojavljuju. Tržište novca organizuje se za banke, a na berzama promet se gotovo i ne odvija. Tu i tamo deluje po koja štedno-kreditna zadruga. Obveznice države i nisu predmet trgovanja na berzi, a akcije banaka i preduzeća tek tu i tamo. Uloga banaka i drugih finansijskih organizacija ne sastoji se samo u prikupljanju štednje i u odobravanju kredita. One se bave i posredovanjem između kupaca i dobavljača, dužnika i poverioca, kreditiranjem otkupa i ponovnom prodajom različitih imovinskih oblika sa svrhom da se i oni najmanje prometni, imobilizirani unovče radi izvršenja obaveza ili pribavljanja novca za nova ulaganja.<sup>3</sup>

Finansijsko posredovanje mnogo je šire od bankarskog posredovanja, ali se baš banke, odnosno njihovi specijalizovani delovi, sa malo napora mogu postepeno pretvoriti u "agencije" za raznovrsna finansijska ulaganja i za prodaju dospelih i nedospelih potraživanja. Nešto slično tome odnosi se i na "staru viznu štednju". Pod okriljem banaka ili pod patronatom drugih jakih finansijskih organizacija, kao što su osiguravajuća društva, možemo očekivati organizovanje i pojavu specijalizovanih organizacija za *leasing*, upravljanje *portfoliom* hartija od vrednosti, kupovinu potraživanja iz poslova prometa robe i usluga (na primer, *factoring*).

U Hrvatskoj, kao i u svakoj drugoj zemlji koja ima u određenoj meri regulisan odnos prema potrebama preduzetništva, postoje garancijski fondovi ili kancelarije koje odobravaju odobrenim projektima ili preduzetnicima garancije za deo zatraženog kredita, uz uslove koji se razlikuju u svakoj zemlji. U Hrvatskoj se time bavi Hrvatska agencija za malo poduzetništvo (HAMAG), a funkciju bi mogli obavljati i tzv. i Garancijski fondovi na lokalnom ili regionalnom nivou.

Za preduzetnika je bitno da, uz pomoć takve garancije, te drugim aktivnim kolateralima – ponajviše kvalitetnim poslovnim planom – može ostvariti svoj cilj i dobiti bankarski kredit.

---

3

Przulj, Z. : *Kultura i preduzetništvo*, Institut za razvoj malih i srednjih preduzeća, Beograd, 2003.

Državne službe na nacionalnom, regionalno, i lokalnom nivou sirom sveta, uz privatne agencije sa sličnom svrhom, pokušavaju pružiti ukupnu podršku preduzetnicima, od informativne, pravne, finansijske, izvozne itd.

U svakoj naprednijoj državi preduzetnicima su na raspolaganju i razvojne banke (pr.: Hrvatska banka za obnovu i razvitak) koje nisu klasične komercijalne banke već su pokrenute radi pogodovanja infrastrukturnim radovima, finansiranju ili posredovanju finansiranja iz istovrsnih medjunarodnih izvora, kao i subvencijama na kamatne procentne bodove i sl. za razvoj i podsticanje preduzetništva na nerazvijenim područjima i druge svrhe.

Ministarstva za preduzetništvo u svakoj su zemlji, pa tako i u Hrvatskoj (jednoj od retkih zemalja u kojoj ne postoji autonomno ministarstvo MSP) izgradile mrežu agencija, centara, izvora podsticajnih i nepovratnih sredstava, savetnika i dr. s ciljem unapredjenja ukupnih uslova i okruženja (fiskalnih i dr.) kao i rada preduzetnika.

U Hrvatskoj izvori finansiranja preduzetničkih poduhvata zavise o dobi i statusu preduzetništva, a najzastupljeniji su:

komercijalne i poslovne banke, štednja, kreditne kartice, prodaja imovine, konvertibilna dugovanja, poslovni andjeli, špekulativni ulagači, zaposleni, osigurani i žneosigurani krediti, investicione kompanije, sekuratizacija vrednosnih papira, donacije, podsticajna i bespovratna sredstva (podrska) gde god se isto proceni da je za korisno, partnerstva, preduzetnički leasing, subvencije (za pojedine industrije, regije i izvoz), prikladni fondovi (pr: EU fondovi) itd.

## **Finansiranje MSP sektora u Srbiji**

U Srbiji je značaj sektora MSPP još veći, imajući u vidu destruktivne posledice koje je na zaposlenost, investicije i izvoz imao proces tranzicije, a zatim dejstvo svetske ekonomske krize. Ipak, podaci o uticaju koju sektor MSP ima na privredni razvoj govore drugačije. Mala i srednja preduzeća i preduzetnici (MSPP) učestvuju u Srbiji sa oko 36 odsto u ukupnom bruto društvenom proizvodu (BDP), što je na nivou Bugarske, Rumunije i Mađarske. Sektor MSPP ostvario je više od dve petine izvoza i dve trećine uvoza Srbije. U Srbiji sada posluje oko 320 hiljada privrednih subjekata, ali je prema ranijim planovima razvoja ovog sektora ovaj broj trebalo da bude za 80 hiljada veći, a samim tim i njihov značaj za privedu zemlje. Ali ipak ostaje uverenje da je ovaj sektor jedan od najvećih razvojnih potencijala Srbije. U najnerazvijenijim delovima Srbije sektor MSP ima još veći značaj, jer je u većini slučajeva njegov razvoj jedini koji kompenzuje prestanak rada velikih privrednih sistema koji su u po-

jedinim delovima zemlje postojali i radili na osnovu ranijih političkih odluka. Usled toga MSP nemaju samo razvojnu već i vrlo značajnu socijalnu ulogu i zbog toga mora biti posebno zaštićen i podržavan.

Do početka krize, dinamičnom razvoju sektora MSP najviše je doprinelo poboljšanje opštih uslova poslovanja, neposredna finansijska podrška državnih institucija, povećana pravna sigurnosti privrednih subjekata i uklanjanje međunarodnih barijera za internacinalizaciju njihovog poslovanja.

Ekomska kriza izaziva dramatične promene u poslovanju mnogih MSP jer je njihova sposobnost da se prilagode padu tražnje ograničena obimom i strukturom kapitala kojim raspoloažu. Upravo zbog toga su MSP i najveće žrtve recessije, odnosno njihovi zaposleni i sami vlasnici. U Srbiji je u 2009. godini, nakon deset godina po prvi put došlo do smanjenja sektora MSP, jer je zatvoreno više nego što je otvoreno MSP, a samim tim je izgubljen veliki broj radnih mesta u čije otvaranje su uložena značajna privatna i državna sredstva. Mnogi predezeltnici su sada iz pozicije da zapošljavaju određeni broj izvršilaca u poziciji da traže posao i za sebe, sa neprijatnim iskustvom u dugovima koje su stekli baveći se privatnim poslom. Upravo iz tih razloga, institucije države imaju odgovornost da stvore uslove za održivo poslovanje MSP i očuvanje radnih mesta u ovom sektoru u uslovima ekomske krize i neposredno nakon njenog okončanja.

Vlada Srbije je usvojila strategiju razvoja malih i srednjih preduzeća i preduzetništva u Republici čiji je cilj promocija preduzetništva i kreiranje okvira za otvaranje održivog, međunarodno konkurentnog i izvozno orijentisanog sektora malih i srednjih preduzeća i preduzetništva u periodu od pet godina, čime bi bio obezbeden ekomski i društveni boljšak za Republiku Srbiju. Strategije su ono što našoj zemlji ne manjka, ali je njihova dosledna i potpuna primena ono što nedostaje.

MSP imaju poseban značaj za Nacionalnu strategiju privrednog razvoja Republike Srbije od 2006. do 2012. godine, Strategiju regionalnog razvoja Republike Srbije za period od 2007. do 2012. godine, ali i za Strategiju razvoja konkurentnih i inovativnih malih i srednjih preduzeća za period od 2008. do 2013. godine. Ipak, u Srbiji su još uvek osnovni problemi ovog sektora nedovoljan broj i slaba ekomska snaga srednjih preduzeća, neizjednačen pravni status preduzetnika i pravnih lica, slaba internacionalizacija, odnosno sposobnost izlaska na strana tržišta, visoka regionalna i granska koncentracija, uz nisku zastupljenost grana visoke tehnologije.

Koncentracija delatnosti MSP na trgovinu, saobraćaj i ugostiteljstvo, uticala je na to da je dostignuti nivo razvijenosti MSPP sektora u Srbiji nezadovoljavajući. S obzirom da u sektoru usluga brže pada tražnja nego na tržištu proiz-

voda, u toku ekonomске krize mnoga MSP su izgubila mogućnost da investiraju u svoj razvoj, a samim tim je došlo i do pada zaposlenosti u ovom sektorу.<sup>4</sup>

Disproporcija u razvijenosti Beograda i drugih područja Srbije je uticala na dalju koncentraciju kapitala i vlasništva nad MSP iz nedovoljno razvijenih delova Srbije, kroz preuzimanje lokalnih preduzeća i pripajanje centralama koje posluju u Beogradu ili drugim većim poslovnim centrima u Srbiji. Na taj način mnoga mala preduzeća su postala filijale većih koje poreze i doprinose plaćaju izvan opština gde posluju i čije resurse koriste, a kada dode do krize, u takvim filijalama se prvo zatvara poslovanje i gube radna mesta. Koncentracija MSP nije u interesu razvoja ovog sektora, već njegovo širenje.

Razvoj ovog sektora je prvenstveno moguć ukoliko postoji visoko razvijena svest i pozitivan odnos prema preduzetnicima i njihovim potrebama. Potrebno je stvoriti snažan partnerski odnos između države, lokalne samouprave, preduzetničkih asocijacija i pojedinačnih preduzeća, kako bi se oklonile administrativne barijere za rad u ovom sektoru, formulisale mere prema stvarnim potrebama ovog sektora i osigurala njihova primena na svim nivoima.

Izvor sredstava za pokretanje novog posla su i komercijalni krediti, ali su uslovi pod kojima se krediti odobravaju u Srbiji vrlo nepovoljni. Troškovi kamata kod komercijalnih banaka su, nasuprot ekonomskoj logici, rasli i u uslovima ekonomске krize. Prosečna kamata na kredite komercijalnih banaka se kreće između 8 i 10 odsto, prosečan rok otplate je kraći od godinu dana, a gotovo je nemoguće obezbediti kredit bez pokrivenosti garancijama vezanim za hipoteku nad nepokretnostima. Sve ovo u velikoj meri ugrožava likvidnost i investicionu sposobnost malih i srednjih preduzeća, zbog čega je njihov razvoj usporen i ograničen.

Država je svojim meraima za smanjenje efekata ekonomске krize pokušala da umanji ove probleme obezbeđujući subvencije za kredite MSP, ali na žalost efekti ovih mera nisu dovoljni. Naime samo je oko 10 hiljada preduzeća i preduzetnika u 2009. godini dobilo ovakve kredite ukupne vrednosti oko 960 miliona evra, ali su potrebe bile daleko veće.

Simptomaticna je i cinjenica da su neke komercijalne banke potpuno ugasile odeljenja i sektore koji su se bavili kreditiranjem malih i srednjih preduzeća.

Svakako prva prelomna tačka u pokretanju novog preduzeća je obezbeđenje finansiranja njegovog rada. U uslovima krize je obezbeđenje finansiranja u početnom periodu još teže, a samim i tim i motivacija za pokretanje novog biznisa. U određenoj meri ovaj problem može biti rešen davanjem povoljnijih kredita koji se obezbeđuju iz budžeta Fonda za razvoj Srbije, iz Fonda

---

4

Grupa autora: *Preduzetnički menadžment*, Institut za razvoj malih i srednjih preduzeća, Beograd, 2004.

za kapitalna ulaganja Vojvodine, ali i iz budžeta regionalnih razvojnih agencija. Problem je što je obim sredstava namenjenih ovim kreditima nedovoljan za potrebe značajnog uvećanja broja novih preduzeća. U predhodne tri godine zahvaljujući Start up kreditima otvoreno je 6.625 firmi, a zaposleno više od 21.000 ljudi. Iznos kredita je od 500 hiljada do 2,5 miliona dinara. Kamatna stopa je 2,5% na godišnjem nivou, a rok otplate kredita od 3 do 5 godina, sa periodom počeka do godinu dana.<sup>5</sup>

Kada su u pitanju srednja preduzeća, iznos kredita može dostići i vise miliona eura a regularna kamatna stopa je 4,5% s tim sto privredni subjekti cije je sediste u nerazvijenim područjima imaju povoljnije kamatne stope. Može se slobodno zaključiti da Fond za razvoj vec dugi niz godina obezbedjuje veoma jeftina kreditna sredstva koj su pomogla razvoj i konkurentnost vise stotina malih i srednjih preduzeća.

Medjutim, u proteklih godinu dana je nastao veliki problem sa start-up kreditima i njihovim nemenskim koriscenjem i zloupotrebama koje su se desavale i to iskljucivo zbog toga sto za ta sredstva pocetnici u biznisu nisu imali obavezu da obezbede garanciju ili hipoteku.

## Zaključak

Finansijski resursi obezbedjuju malim i srednjim preduzećima da snize troskove, povecaju prihode i proizvedu proizvode ili usluge. Bez finansijskih resursa nijedno preduzeće ne može dugo opstati a pogotovo se ne mogu osnivati nova. Finansijski resursi su nekada retki a nekada ne i njih na tržiste plasiraju komercijalne banke i druge finansijske institucije. Banke ne teze finansiranju samog pokretanja biznisa vec su sklonije kreditiranju razradjenih poslova. Ponekad se daje prednost resavanju problema tamo gde su tržista roba razvijena i gde jos uvek napreduju, a u slučaju kada je tržiste lose i da je u opadanju banke ih zapostavljuju. Isto tako za preduzeća koja moraju potrositi novac pre nego sto ga prikupe od kupaca, finansijski resursi su redji nego kod firmi koje ih mogu sakupiti zajedno sa ulaganjima pre nego sto su troskovi placeni.

Primer Srbije govori da je razvoj malih i srednjih preduzeća uslovljen dostupnoscu povoljnih kreditnih sredstava ali i drugim aspektima koji uticu na permanentno pospesivanje privatne inicijative i realizacije preduzetničkih ideja. Zalaganjem, efikasnom operativom i reinvesticijama može se obezbediti rast preduzeća i preci prag koji ih cini interesantnim i atraktivnim za investitore

---

5

[www.fondzarazvoj.rs](http://www.fondzarazvoj.rs)

i potencijalne strateske partnere. Pod određenim uslovima naporan rad zamjenjuje eksterno finansiranje.

Obezbedjivanje finansijskih resursa za preduzece nije kraj u preuzetničkom procesu i nije garant realizacije preuzetničke ideje ili prosirenje postojećeg biznisa. Upravljanje fiansijskim resursima, organizacija preduzeća, procesa i svakodnevnih operacija koje omogucavaju da se resursi efektivnije koriste je izvor trajne konkurentske prednosti. Dobar finansijski menadžment uključuje prvenstveno ljudski faktor koji je vredan, redak, tezak za kopiranje i nezamenljiv. Tako je, za razliku od novca kao resursa koji je inertan i statican, sposobnost i vestine upravljanja novcem dinamicna, kompleksna i kreativna sto predstavlja sustinu trajne konkurentske prednosti.

Za razvoj MSP sektora u Srbiji je značajno da se primeni dobra praksa koja se sprovodi u preuzetničkim ekonomijama a vazan preduslov je formiranje otvorenih ili zatvorenih preuzetničko proaktivnih investicionih fondova koji se fokusiraju na razvoj i kapitalizaciju perspektivnih preuzetničkih investicija.<sup>6</sup> Za preuzetnike koji započinju preuzetničke poduhvate s atraktivnom imovinom (proizvodom, uslugom i sl.) preporučuje se i metoda otvorene javne ponude (za svekoliku javnost) kao i zatvorenu ponudu za ciljane potencijalne ulagače.

### Literatura

- Grupa autora: *Preduzetnički menadžment*, Institut za razvoj malih i srednjih preduzeća, Beograd, 2004.
- Ilic, M.: *Preduzetništvo- teorija i praksa*, Fakultet za mala i srednja preduzeća, Beograd, 2003.
- Kastratovic, E. : *Uvod u menadžment*, Fakultet za menadžment u sportu, Beograd, 2008. [www.fondzarazvoj.rs](http://www.fondzarazvoj.rs)
- Przulj, Z. : *Kultura i preduzetništvo*, Institut za razvoj malih i srednjih preduzeća, Beograd, 2003.
- Gomez-Mejia, R. L. : *Management-people, performance, change*, third edition, Mc Graw Hill, New York, 2008.

---

6

Gomez-Mejia, R. L. : *Management-people, performance, change*, third edition, Mc Graw Hill, New York, 2008.

## IMPORTANCE OF FINANCING FOR THE SME SECTOR

### Abstract

Developement of small and medium size enterprises is very important for development of national economies in whole. Supporting to small and medium size enterprises is very important, complex and somlicated task. It is issue of common responsibility stakeholders, and many social acters. It is specially important if we have in mind that small and medium size enterprises are very strong resource of employment, and improvement of competition capacities of national economy.

State authorities are responsible for creating of positive and supporting political and economis circumstances for developement of small and medium size enterprises. Part of mentioned responsibility is providing of financial support necessary for realisation of bussines initiatives in small and medium size enterproses.

In the process of providing financial support for small and medium size enterprises Serbia just makes the first steps. Corner stone in it process today is Development fund of Republic Serbia. Unfortunately financial capacities of mentioned Fund today are not on necessary level.

**Key words:** entrepreneurship, small and medium size enterprises, financy, Development Fund of Serbia.



*Mr Vlastimir Dekić\**

## INVESTICIONI FONDOVI I NJIHOVO POSLOVANJE U ZEMLJAMA U TRANZICIJI

### Rezime

Investicioni fond je vrsta institucionalnog investitora koji privlači sredstva manjih individualnih investitora kojima za njihova investirana sredstva izdaje akcije (stocks, shares) ili, ređe, udele u finansijskoj aktivi fonda (units).

Investicioni fondovi su firme čija je osnovna delatnost investiranje, posredovanje, držanje ili trgovanje hartijama od vrednosti. Investicioni fondovi se shodno načinu investiranja u njih dele na otvorene i zatvorene. Karakteristika otvorenih investicionih fondova je da su spremni da u svakom momentu kupe ili prodaju svoje akcije. Obim ovih fondova nije fiksiran i neprekidno se prilagođava zahtevima investitora. Zatvoreni investicioni fondovi emituju fiksni iznos svojih akcija koje inicijalno prodaju na primarnom tržištu putem javne ponude. Zatvoreni investicioni fondovi ne otkupljuju sopstvene akcije od njihovih holdera.

Razvoj investicionih fondova u zemljama u tranziciji moguć je pod prepostavkom da se plasmani iz ovih fondova usmeravaju u izuzetno profitabilne projekte. Investicioni fondovi su u Srbiji prisutni od 2007. godine. Finansijsko tržište Srbije je plitko i nerazvijeno, dok su ekonomski i politički uslovi veoma složeni. Domaća privreda nije ni blizu oporavka. Svetska ekonomska kriza ugrozila je priliv stranih investicija, dok se budžetski deficit finansira novim kreditnim aranžmanima. U vreme ekonomske krize, broj ljudi u Srbiji koji ulažu u investicionе fondove nije se drastično smanjio, ali se imovina fondova smanjila za oko pet puta.

Perspektiva investacionih fondova u Srbiji nije izvesna. Na to prevashodno utiče situacija da su kamate na štednju veće od onih u državama u okruženju i u EU čak za pet puta. U takvim uslovima teško se investicioni fondovi mogu takmičiti sa prinosom od sedam odsto na godišnjem nivou, koliko nudi štednja. Konstantan pad vrednosti dinara i veoma visoka stopa inflacije dodatno otežavaju ambijent za poslovanje.

Investicione kompanije su najveći kvalitet koje na tržištu kapitala unose neophodnu dozu demokratičnosti. Ono što su partie za politički sistem, to su investi-

---

\*

Vojska Srbije

cione kompanije za ekonomski sistem. One omogućavaju svakome od nas da sa malim ulogom učestvujemo u celoj toj igri.

**Ključne reči:** investiciona kompanija, investicioni fond, hartije od vrednosti, investiciona jedinica, tržište kapitala, ekomska kriza

## **1. Pojam, suština i značaj investicionih fondova**

Investicioni fondovi su profesionalno vodene finansijske institucije (investicione kompanije) koje mobilisu kapital više pojedinaca radi ulaganja u skup hartija od vrednosti različitih izdavalaca (portfolio). Investiciona kompanija povlači sredstva manjih individualnih investitora kojima za uzvrat emituje akcije, što je češći slučaj, ili potvrde o učešcu u finansijskoj aktivi fonda, što je redi slučaj. Na taj način ostvarene prihode investicione kompanije investiraju na domaćem i međunarodnom tržištu, u hartije od vrednosti, stvarajući diverzifikovani investicioni portfolio. Za efikasno investiranje investacionog fonda odgovoran je profesionalni portfolio menadžment.

U skladu sa tim, glavne prednosti posredničke uloge investicionih kompanija za sektor stanovništva jesu:

- portfolio diversifikacija,
- profesionalni portfolio menadžment i
- bolja marketabilnost nove finansijske aktive.

Portfolio diversifikacija je bitan faktor za smanjenje nesistemskih rizika, jer se jedino ti rizici mogu smanjiti putem držanja raznih vrsta vrednosnih papira. Sistemski rizici proističu iz funkcionisanja finansijskog tržišta i oni se ne mogu smanjiti putem diversifikacije. Smanjivanje rizika putem diversifikacije postiže se tako što investitor (domaćinstvo) kupuje akcije investacionog fonda i time postaje proporcionalni suvlasnik ukupnog portfolia investacionog fonda u kojem se nalazi velika masa raznovrsnih i selekcioniranih vrednosnih papira. Pojedinačni investitor nije u stanju da izvrši takvu diversifikaciju rizika, preвашodno zbog toga što nema dovoljno kapitala za ulaganje u različite tipove vrednosnih papira.

Kupovinom akcija investacionog fonda domaćinstvo istovremeno kupuje tzv. know-how (znanje, veštinu) profesionalnih portfolio menadžera. Portfolio menadžeri odgovorni su za selekciju vrednosnih papira koji inicijalno ulaze u portfolio investacionog fonda, kao i za kasnije transakcije vrednosnih papira na tržištu kapitala sa ciljem da se obezbedi optimalna portfolio struktura. Tako in-

dividualni investitori (domaćinstva) kupuju stručno znanje profesionalnih portfolio menadžera koji upravljaju aktivom investicionog fonda.

Individualni investitori stimulisani su da kupuju akcije investacionih fonda i iz razloga što se prepostavlja da je nova finansijska aktiva lakše marketibilna nego bazični vrednosni papiri na koje se akcije investacionih kompanija zasnivaju.

Svrha formiranja investacionih fondova može se sagledati na osnovu nekoliko osnovnih parametara:

- Investicioni fondovi su finansijske institucije. U suštini investicioni fondovi su investicione kompanije, odnosno firme, čija je osnovna delatnost investiranje, reinvestiranje, posredovanje, držanje ili trgovina hartijama od vrednosti.
- Investicioni fondovi plasiraju sredstva u portfelj hartija od vrednosti.
- Investicioni fondovi su profesionalno vođene firme.
- Investicioni fondovi predstavljaju način plasmana sredstava u finansijske instrumente na osnovu naloga (mandata) ulagača.
- Investicioni fondovi imaju poseban oblik pasive - ona je skoro u celini sastavljena od akcija investitora. Rizik poslovanja fondova se direktno prenosi na investitora, a ne snosi ga sam fond kao finansijski posrednik.

Jedan od temeljnih parametara investacionih fondova uopšte, predstavlja neto vrednost aktive po akciji fonda - NAV (net asset value). To je realna vrednost jedne akcije fonda. NAV se često naziva i bid ili sell price i predstavlja osnovu cene po kojoj je moguće prodati akcije otvorenog investicionog fonda. NAV po akciji izračunava se svakog radnog dana.

Investicioni fondovi imaju važnu ulogu na širokom polju finansijskih usluga. Individualna štednja preko investacionih fondova stvara izvore osnovnog ili dopunskog penzionog prihoda, osnovnog ili dopunskog iznosa za podmirenje troškova zdravstvene zaštite, kupovine stanova ili kuća, osnovnog iznosa potrebnog za podmirenje troškova školovanja dece i za mnoge druge namene. Zahvaljujući višim stopama prinosa akcija i obveznica u odnosu na štedne depozite, investicione kompanije su danas najdominantnije sredstvo dugoročne štednje koje uz to nude i likvidnost i relativnu sigurnost. Zbog toga investicione kompanije preuzimaju tradicionalna tržišta drugih finansijskih institucija, pre svega banaka (oročena štednja i krediti), penzionih fondova i osiguravajućih kompanija (životno, ali i druge forme osiguranja). Na taj način su investicioni fondovi postali najbolja transmisija štednje ka investicijama u finansijskim sistemima razvijenih zemalja.

## **2. Oblici investicionih kompanija**

U praksi investicione kompanije nisu jedini oblik upravljanja portfoliom u ime i za račun ulagača, niti su one jedini način minimizacije rizika ulagača u finansijske instrumente. Portfoliom mogu upravljati i banke, dilerske i brokerske institucije, dok se minimizacija rizika može uspešno vršiti i preko posebnih instrumenata transfera rizika (hedžing). Investicioni fondovi, međutim, predstavljaju fleksibilniji oblik upravljanja portfoliom, prevashodno zbog činjenice da je prag ulaganja veoma nizak ali i da je omogućena personalizacija investicione strategije, ulagač može izabrati fond koji najbolje odgovara njegovim preferencijama vezanim za ulaganje u hartije od vrednosti (profit, kapitalna dobit, rast vrednosti portfolia, oblast ulaganja i sl.).

Investicione kompanije se mogu deliti po više osnova. U osnovi svih najvažnijih podela stoje hartije od vrednosti. Shodno tome investicione kompanije se dele:

- na osnovu načina kupovanja i prodavanja njihovih akcija,
- na osnovu ročnosti hartija od vrednosti iz njihovog portfolija i
- na osnovu strukture hartija od vrednosti u njihovom portfoliju.

Investicione kompanije se shodno načinu investiranja u njih i povlačenju sredstava iz njih mogu podeliti na otvorene i zatvorene.

Otvorene investicione kompanije su spremne da u svakom momentu kupe ili prodaju svoje akcije. Samim tim, obim ovog fonda nije fiksiran, već se stalno prilagodava zahtevima investitora. U praksi dominiraju otvoreni investicioni fondovi. Glavni razlog za dominaciju otvorenih investicionih fondova je što oni obezbeđuju lakšu marketibilnost svojih akcija u odnosu na zatvorene fondove. Vlasnik akcije otvorenog investicionog fonda može da u svakom trenutku izvrši konverziju te akcije u transakcioni novac i to kod onog investicionog fonda koji je tu akciju emitovao. Sem toga, vlasnik akcije otvorenog investicionog fonda može da naplati svoju akciju po punoj vrednosti neto aktive, tj. po ceni akcije koja je jednaka odgovarajućoj tržišnoj ceni hartija od vrednosti koje se nalaze u aktivi investicionog fonda.

Akcije otvorenih investicionih fondova glase na sumu koja je proporcionalna udelu investitora u neto imovini fonda (likvidaciona vrednost fonda). Cenu akcije ne određuje tržište već se cena akcije izražava kao odnos neto imovine fonda i broja emitovanih obveznica. Cena akcija određuje se najmanje jedanput dnevno, polazeći od zaključenih lista kotacija hartija od vrednosti. Svakи vlasnik akcije fonda ima pravo da je proda fondu po ceni koja je utvrđena prethodnog dana.

Zatvorene investicione kompanije (closed-end funds) emituju fiksni iznos svojih akcija koje inicijalno prodaju na primarnom tržištu putem javne ponude. Tako ove kompanije emituju dodatne kvantume svojih akcija u dužim vremenskim intervalima. Zatvoreni investicioni fondovi ne otkupljuju sopstvene akcije od njihovih holdera. Marketabilnost akcija zatvorenih investicionih fondova se obezbeđuje time što su ove kompanije registrovane na berzi. Time je omogućeno da holderi akcija zatvorenih investicionih kompanija preko brokera vrše prodaju tih papira na berzama ili vanberzanskim tržištima. Na isti način individualni investitor i mogu posredstvom brokera da kupe postojeće akcije zatvorenih investicionih fondova.

Danas su, međutim granice između otvorenih i zatvorenih investicionih fondova manje izražene nego u ranijem periodu. Mnoge zatvorene investicione kompanije imaju ugovorne mogućnosti da u slučaju značajnog pada njihovih akcija ispod NAV, mogu pozajmiti sredstva i otkupiti deo svojih akcija, čime bi podstakle tražnju i njihovu cenu približile NAV-u.

Takođe u slučaju da u dužem vremenskom periodu cena akcija bude ispod NAV-a mnoge kompanije imaju ugovorne mogućnosti da organizuju glasanje akcionara o pretvaranju u otvoreni investicioni fond. Osim toga pojavljuju se i intervalni zatvoreni investicioni fondovi koji se u određenim vremenskim intervalima (jednom mesečno ili jednom kvartalno) ponašaju kao otvoreni investicioni fondovi, tj. vrše otkup svojih akcija od njihovih holdera. Uvode se i tzv. otvoreni investicioni fondovi sa dužim rokom naplate, koji nemaju obavezu momentalnog plaćanja, već se moraju učiniti u roku od sedam radnih dana od trenutka ispostave takvog zahteva.

Na osnovu ročnosti hartija od vrednosti iz njihovog portfelja, investicione kompanije se dele na investicione fondove koji investiraju na tržištu novca i investicione fondove koji investiraju pretežno na tržištu kapitala.

Na tržištu novca investicioni fondovi uglavnom ulažu u kratkoročne državne obveznice, ugovore o rekupovini sredstava, bankarske depozitne certifikate, bankarske akcepte i komercijalne papire.

Investicioni fondovi na tržištu novca u suštini predstavljaju otvorene investicione fondove. Osnovni cilj je da investiranjem u likvidne, niskorizične i kratkoročne finansijske instrumente tržišta novca zarade relativno visoke stope prinosa.

Na tržištu kapitala investicioni fondovi pretežno ulažu u obveznice i akcije i to u dugoročne državne obveznice, dugoročne obveznice lokalnih državnih

organa, hipotekarne založnice, konvertibilne obveznice, kao i u sve vrste akcija. Takođe fondovi aktivno investiraju i u finansijske derivate - opcije, fjučerse i varante.

Prema investicionoj strategiji fondovi se mogu razvrstati kao: dohodovni, uravnoteženi, deonički, specijalizovani, dividendni, zemljišni, fondovi novčanog tržišta, nacionalni, fondovi rizičnog kapitala, etički itd.

Po navedenim kriterijumima podele fondova i varijatetima fondova prema tipu portfelja s kojima fond raspolaze jasno je da, na primer, u portfelju fonda čiji je osnovni cilj maksimalizacija profita ulagača, se nadu uglavnom državni vrednosni papiri sa visokim prinosom ali i dužničke hartije od vrednosti preduzeća, preferencijalne akcije i hipotekarne uputnice. Kod uravnoteženog fonda, osnovni cilj ulaganja biće kombinacija sigurnosti, dohotka i porasta kapitalne vrednosti hartija. Specijalizovani fondovi biće usmereni na formiranje portfelja vezanog za jednu industriju, geografsku oblast ili segment tržišta kapitala. Etički fondovi biće zadužbinskog karaktera i formiraće se prema moralnim, religioznim i sličnim principima.

Posebno se ističu neki tipovi fondova koji ne izražavaju samo određenu strukturu portfelja već imaju i niz osobenih karakteristika. To su:

- nacionalni fondovi,
- zemljišni fondovi,
- fondovi rizičnog kapitala i
- fondovi novčanog tržišta

Nacionalni fondovi su najčešće fondovi zatvorenog tipa koji ulažu u hartije od vrednosti firmi iz drugih zemalja, pogotovo zemlje koje su na početku razvitka tržišta hartija od vrednosti. Oni mogu imati znatno veće rizike za ulagače, dok s druge strane stimulišu razvoj tržišta hartija od vrednosti i njegovu internacionalizaciju.

Zemljišni fondovi ulažu u zemljište koje može doneti neposredan prihod (renta) ili pak omogućava kapitalnu dobit kroz uvećanu cenu na tržištu. Takođe ovi fondovi ulažu i u stanove, poslovni prostor, izgradeno zemljište i sl.

Fondovi rizičnog kapitala investiraju u akcije sitnijih preduzeća koja nisu kotirana na berzi ili su pak savremenijeg tehnološkog nivoa. Cilj je realizacija kapitalne dobiti koja se formira kroz rast cena akcija ovih preduzeća prilikom prijema na berzi ili zbog korišćenja tehnološke rente.

Fondovi novčanog tržišta formiraju portfolio kratkoročnih papira od vrednosti (državne obveznice, depozitni certifikati, komercijalni papiri, blagajnički zapisi i sl.) kao i gotovinu. Oni omogućavaju plasman kratkoročne likvidnosti ulagača, ali i ulaganje u uslovima neizvesnosti na tržištu i tzv. inverzne krive prinosa (kada su kratkoročne kamatne stope više od dugoročnih).

### **3. Investicioni fondovi u zemljama u razvoju**

Prateći snažnu ekspanziju investicionih fondova najpre u SAD, a zatim i u drugim razvijenim zemljama, postavlja se pitanje mogućnosti primene ovog finansijskog mehanizma i u zemljama u tranziciji, pa između ostalog i u našoj zemlji. Velika ekspanzija ovog novog tipa finansijskih posrednika u razvijenim zemljama objašnjava se formiranjem novih trendova u ponašanju stanovništva koje postaje mnogo osetljivije na nivo i promene nivoa nominalnih kamatnih stopa u povezanosti sa tekućim i očekivanim stopama inflacije, sadašnjim i očekivanim deviznim kursevima itd.

Kod projektovanja investicionih fondova kod nas i u drugim zemljama u tranziciji moguća su dva pristupa. Prema jednom pristupu, još uvek ne postoje ekonomski i finansijski preduslovi za razvoj investicionih fondova, pa bi u tom kontekstu trebalo odložiti stvaranje pomenutog finansijskog mehanizma za kasnije. Prema drugom pristupu, iako za sada ne postoje u dovoljnoj meri svi preduslovi, treba početi sa stvaranjem investicionih fondova makar u modifikovanoj formi. Razlog je što bi ova nova finansijska institucija imala značajne prožimajuće efekte na ukupan razvoj tržišno orijentisanog finansijskog sistema u zemljama u tranziciji. Ovaj drugi pristup polazi od ocene da bi se i u sadašnjim uslovima preko investicionih fondova mogla aktivirati značajna finansijska sredstva, bar nekih slojeva stanovništva, ukoliko se ponude inovativni finansijski instrumenti koji sadrže veće prinose u odnosu na štedne i oročene depozite kod banaka.

Za razliku od investicionih fondova u razvijenim zemljama - koji kupuju akcije preduzeća i obveznice preduzeća i države - u tranzitornoj fazi bi se koristila modifikovana forma investicionih fondova. Ona bi se zasnivala na zajedničkim ulaganjima u projekte profitabilnih preduzeća. Razlog je što u zemljama u tranziciji za sada nije razvijeno tržište kapitala, pa stoga nije moguće da se plasmani investicionih fondova vrše isključivo u hartije od vrednosti. Ukoliko u tranzitornom periodu ipak postoji određena mogućnost da se mogu kupiti hartije od vrednosti emitovane od strane preduzeća, investicioni fondovi bi kombinovali svoje plasmane u vidu zajedničkih ulaganja sa kupovinom vrednosnih papira. U kasnijoj fazi bi investicioni fondovi prešli na plasmane u vidu kupovine akcija i obveznica na finansijskom tržištu.

Po pitanju izbora između otvorenog ili zatvorenog investicionog fonda, u tranzpcionim ekonomijama bi se moralo naći neko specifično rešenje. Tehnički bi jednostavnije bilo rešenje da se u tranzitornoj fazi ide samo na zatvorene investicione fondove, s tim da se certifikati tih fondova mogu kupovati i prodavati između njihovih nosilaca na sekundarnom tržištu. Što se tiče stanovništva, za

njega bi bila privlačnija opcija otvorenih investicionih fondova, što je dokazala i dosadašnja praksa u razvijenim ekonomskim zemljama.

Što se tiče tržišnih cena za akcije investicionih fondova, sve dok plasmani ovih fondova ne budu isključivo u vidu vrednosnih papira koji su registrovani na berzi, tržišne cene bi se određivale na bazi ponude i tražnje. Tako formirane tržišne cene mogu u izvesnoj meri da odstupaju od neto vrednosti aktive fonda. Investicioni fond bi mogao da intervenčno deluje ukoliko se proceni da je tržišna cena akcija fonda pala znatnije ispod cene akcija koja bi se formirala na bazi vrednosti aktive fonda.

Akcije investicionih fondova nisu garantovane ni od strane poslovnih banaka, niti od strane državnih ili paradržavnih agencija, tako da rizik moraju da snose sami investitori, odnosno ulagači u investicioni fond. Međutim, određeni rizik mogao bi biti kompenziran povećanim prinosima koje se očekuju od uloga u investicione fondove. Osim toga, investicioni fondovi, kao i njihovi portfolio menadžeri, moraju biti pod kontrolom državne komisije za vrednosne papire. Neophodno je da menadžeri investicionih fondova prođu kroz profesionalnu i etičku proveru i tek nakon toga dobiju licencu za poslovanje. Poslovne banke kao organizacioni nosioci investicionih fondova bile bi bilansno i funkcionalno odvojene od tih fondova. Najzad, ako bi čak došlo i do stečaja neke poslovne banke, investicioni fond bi i dalje nastavljao svoje poslovanje sa finansijskim rezultatima koji zavise isključivo od kvaliteta plasmana investicionih fondova, odnosno dividendi koje fond formira na osnovu tih plasmana.

#### **4. Perspektive investicionih fondova u zemljama u tranziciji**

Značajniji razvoj investicionih fondova u tranzitornom periodu može se očekivati jedino pod pretpostavkom da se plasmani iz ovih fondova usmeravaju u izuzetno profitabilne projekte. Relativno visoke stope prinosa iz takvih ulaganja bile bi finansijska osnova za isplatu visokih stopa dividendi akcionarima tih fondova. Takođe došlo bi do povećanja neto vrednosti aktive fonda, odnosno do stvaranja kapitalnog dobitka po svakoj akciji fonda. Tada bi se moglo očekivati pojačano formiranje priliva sredstava u investicione fondove, kao i odgovarajuće jačanje tokova kapitala u cilju finansiranja investicija u privredi.

Pretpostavlja se da bi kreiranje investicionih fondova pozitivno delovalo na razvoj finansijskih berzi. Ukoliko bi investicioni fondovi delovali na kvalitetnije poslovanje preduzeća, značajno bi bio povećan broj preduzeća koja ispunjavaju uslove da njihovi vrednosni papiri mogu da budu registrovani na berzi. Razvoj berzanskih institucija bi nadalje delovao na jačanje diferencijacije između preduzeća po kriterijumu profitabilnosti. Time se stvaraju institucio-

nalni preduslovi da investicioni fondovi pređu iz modifikovanih (tranzisionih oblika) u standardne oblike, odnosno da umesto plasmana u vidu zajedničkih ulaganja (tj. zajmova) kupuju akcije i obveznice preduzeća.

Razvoj investicionih fondova imao bi pozitivne efekte i na razvoj bankarskih institucija. Za banke je pozitivno da se ostvari veća diferencijacija između preduzeća kao i bolja selekcija kreditnih zahteva. U početku bi kriterijumi plasmana sredstava morali biti znatno stroži kod investicionih fondova nego kod bankarskih zajmova, dok bi se kasnije ti kriterijumi preneli i na bankarske institucije prilikom odobravanja zajmova.

Postoji mogućnost da se putem investicionih fondova privuče kapital iz inostranstva, pogotovo sredstva koja potiču od stranih rezidenata domaćeg etničkog porekla. Takva lica koja duže žive u inostranstvu navikla su na investicione fondove kao pogodan finansijski mehanizam za ulaganje sredstava. Za pretpostaviti je da bi u budućnosti došlo do formiranja većeg broja investicionih fondova pri istoj banci, s tim da bi svaki od tih fondova imao specifične namenske pravce plasmana. Time bi se stvorila još pogodnija institucionalna osnova za privlačenje portfolio kapitala iz inostranstva.

Investicioni fondovi bi mogli da odigraju značajnu ulogu u promeni vlasničke strukture u privredi i bankarstvu u zemljama u tranziciji. Transformacija vlasničkog kapitala mogla bi da bude vršena i uz posredovanje investicionih fondova (što se u praksi i dokazalo). Indirektno posedovanje dela akcijskog kapitala preduzeća i banaka – preko direktnog držanja akcija investicionih fondova - pogodno je za široke slojeve stanovništva koji nemaju pretenziju da postanu kontrolni vlasnici, niti imaju mogućnosti da prate tekuća kretanja na finansijskom tržištu.

Svakako da od zakonom precizno regulisane (kod nas je ovih dana u Skupštinskoj proceduri set zakona o investicionim fondovima i hartijama od vrednosti) i organizovane pojave investicionih fondova direktne koristi treba da oseti čitava privreda. Zemlje koje odlučnije uvedu ove institucije u finansijski sistem imaće razvijeniju finansijsku infrastrukturu koja će, po pravilu, lakše privlačiti i strane portfolio investicije. Treba očekivati da velike svetske menadžment kompanija počnu u većoj meri da osnivaju specijalizovane fondove za ulaganje u izabrane zemlje u tranziciji, pa i da otvaraju svoje investicione fondove, kasnije i familije fondova, ako je u njima finansijski sistem relativno razvijen.

Iz napred izloženog, može se zaključiti da razvoj investicionih fondova i funkcije upravljanja investicijama u hartije od vrednosti, to jest portfolio menadžmenta, u kontekstu opštih reformi, treba sprovesti ciljano i organizovano, ali što pre i što više. Zemlje koje to učine, lakše će podneti teret tranzicije i imaće manje negativnih efekata na putu ka trajnom ozdravljenju svoje privrede i izvlačenja sopstvenog stanovništva iz relativnog siromaštva.

## 5. Investicioni fondovi u Srbiji

Investicioni fondovi u Srbiji egzistiraju skoro tri godine. Na samom svom začetku suočili su se sa ekstremnim izazovima, prouzrokovanim prvenstveno svetskom ekonomskom krizom.

Uočljivo je da je osnivanje i početak rada investicionih fondova u republici Srbiji započeto u najgorem mogućem trenutku. Već tada je privredu SAD uveliko zahvatila kriza, dok je Evropska unija i zvanično objavila informaciju da je privreda nekih njenih članica zahvaćena recesijom.

U sadašnjem stepenu globalizacije, očekivano je bilo da će se sve te promene na globalnom nivou direktno preliti i na domaću privredu. Prvo se na udaru našlo tržište kapitala, koje su u ekspresnom roku napustili strani investitori. Kao posledica toga došlo je do pojave negativnog trenda, koji već duži vremenski period traje na Beogradskoj berzi, uz ozbiljnu pretnju da uspori, pa i potpuno zaustavi razvoj tržišta kapitala u Srbiji. Sve je to delimično i posledica kasnog osnivanja investicionih fondova u Srbiji (kasnila je oko pet godina u odnosu na neposredno okruženje), ali takođe i nepostojanje zakonske regulative. Zakonodavac je tek krajem 2006. godine omogućio razvoj te privredne grane, tako da su prva društva za upravljanje investicionim fondovima osnovana tek sredinom 2007. godine.

Na nerazvijenom i plitkom finansijskom tržištu, kakvo je u Srbiji, uz izuzetno složene ekonomske i političke uslove, investicioni fondovi su imali minimalnu šansu za uspeh. Otežavajuća okolnost je što se nije pristupilo postepenom razvoju tog segmenta finansijskog tržišta sa osnivanjem balansiranih ili fondova očuvanja vrednosti imovine, već se krenulo od najrizičnijih oblika investiranja, osnivanjem otvorenih investicionih fondova (OIF) i to fondova rasta vrednosti imovine. Po svojoj misiji ti fondovi su prvenstveno orijentisani ka investiranju u akcije, dok su sredstva pretežno plasirana preko Beogradske berze, što je na tada prenaduvanom srpskom tržištu dovelo do naglog skoka vrednosti IJ, nakon čega je usledio dug i kontinuirani pad. U veoma kratkom periodu došle su do izražaja bitni nedostaci izraženi u nedovoljnem broju kvalitetnih hartija od vrednosti, ali i relativno mali promet koji se ostvaruje na domaćem tržištu kapitala, te pojmom problema likvidnosti tržišta. Kao rezultat toga došlo je do ubrzanog smanjenja vrednosti cena akcija a samim tim i IJ. Sve to je rezultiralo velikim povlačenjem sredstava iz fondova za strane ulagače. Da bi „namirili“ svoje investitore koji su odlučili da prodaju sopstvene IJ, fondovi su se u početku „pokrivali“ iz budžeta namenjenog u te svrhe. Međutim sa jačanjem krize dolazilo je do sve većeg odliva sredstava, što je prinudilo fondove da izlaze iz najlikvidnijih pozicija. To je dovelo do ruiniranja optimalne strukture portfolija, smanjen je udio zastupljenosti najkvalitetnijih vrednosnih papira u strukturi portfolija fondova, uz istovremeno otvaranje osetljivog i

složenog pitanja stanja likvidnosti, tj. mogućnosti za otkup IJ, kao i sposobnosti za nova ulaganja. Prodajom najlikvidnijih hartija iz svog portfolija, fondovi su narušili optimalnu strukturu sopstvenog portfolija, ali su znatno doprineli i produžetku negativnih trendova na samom tržištu kapitala.

Kao posledica toga, vrednosti akcija (a samim tim i IJ) padaju velikom brzinom jer investitori napuštaju tržište, odnosno uzročno posledično, investitori odlaze jer je vrednost investicionih jedinica beležila kontantni pad.

**Tabela 1: Vrednost IJ i rezultat poslovanja OIF u Srbiji u poslednjih šest meseci**

<b>Fondovi rasta vrednosti imovine</b>				
Fond	Datum	VIJ	rezultat u %	datum osnivanja
Citadel Triumph	25.11.2010.	622,30 RSD	- 7,01	21.02.2008.
Delta Dynamic	25.11.2010.	343,91 RSD	- 3,97	29.01.2008.
FIMA ProActive	25.11.2010.	397,09 RSD	+ 7,76	04.05.2007.
Focus Premium	25.11.2010.	252,26 RSD	- 11,61	06.09.2007.
Ilirika GLOBAL	25.11.2010.	440,26 RSD	+ 5,75	25.12.2007.
Kombank InFond	25.11.2010.	716,24 RSD	- 0,14	27.05.2008.
Raiffeisen AKCIJE	25.11.2010.	260,30 RSD	- 19,23	16.08.2007.
Raiffeisen WORLD	25.11.2010.	9,74 EUR	0	06.08.2010.
<b>Fondovi očuvanja vrednosti imovine</b>				
Fond	Datum	VIJ	rezultat u %	datum osnivanja
Citadel Novčani	25.11.2010.	1.216,09 RSD	+ 4,46	06.11.2008.
Erste CASH	25.11.2010.	1.090,76 RSD	+ 4,15	20.11.2009.
Fima Novac	25.11.2010.	1.125,72 RSD	+ 3,64	19.06.2009.
Raiffeisen CASH	25.11.2010.	1.075,67 RSD	+ 4,64	04.03.2010.
<b>Balansirani fondovi</b>				
Fond	Datum	VIJ	rezultat u %	datum osnivanja
Delta Plus	25.11.2010.	712,60 RSD	+ 0,53	08.03.2007.
Erste Euro Balanced 35	25.11.2010.	11,94 EUR	+ 3,11	26.03.2009.
Triumph Balance	25.11.2010.	1.282,68 RSD	+ 1,50	28.07.2008.

\* Početna vrednost investicione jedinice bila je 1.000,00 dinara

Izvor: Sajt Investicioni-fondovi.com (<http://www.investicioni-fondovi.com/>)

Osnovni cilj fonda očuvanja vrednosti imovine je ostvarivanje sigurnog i stabilnog rasta vrednosti IJ sa prinosom višim od ulaganja u depozite po vidjenju i oročene novčane depozite sa kraćim rokovima dospeća, uz održavanje visoke likvidnosti imovine fonda. Trenutna situacija, na dan 25.11.2010. godine u slučaju tih fondova je takva, da svega jedan fond beleži rast vrednosti imovine od osnivanja i to za preskromnih 0,6%, dok su svi ostali fondovi imali smanjenje vrednosti imovine od svog osnivanja. Najveći gubitak, odnosno pad vrednosti imovine beleži Fokus premijum fond i to od ogromnih 74,67%, čija vrednost investicione jedinice iznosi simboličnih 252,26 dinara (početna vrednost investicionih jedinica iznosila je 1.000 dinara kod svih fondova). U veoma sličnoj poziciji nalazi se i fond Raifaizen akcije koji beleži gubitak, odnosno pad vrednosti imovine od 74,07% od osnivanja, dok vrednost IJ iznosi skromnih 260,30 dinara. Preostalih šest otvorenih investicionih fondova imaju stabilno loše poslovanje.

Osnivanje balansiranih fondova je dalo mnogo bolje rezultate, uglavnom zbog drugačijeg pristupa prilikom kreiranja portfolija. Ovu vrstu fondova karakteriše balansirano investiranje u akcije akcionarskih društva, dužničke hartije od vrednosti i depozite, po pravilu nosi umereni potencijal za više prinose, ali i manji stepen rizika od fondova koji pretežno ulažu u vlasničke hartije od vrednosti. Diversifikacijom portfolija rizik je po pravilu niži nego u slučaju ulaganja u IJ fondova rasta vrednosti imovine ili od individualnih ulaganja u manji broj pojedinačnih akcija. Danas na domaćem finansijskom tržištu posluju svega tri balansirana OIF. Situacija na tržištu je takva, da samo Delta plus fond beleži veliki pad vrednosti imovine i to za čitavih 28,74%, dok preostala dva imaju stabilan rast imovine i to Erste Balanced za 28,23% a Triumph Balance za 22,07%, i to u period od osnivanja do 25.11.2010. godine.

Osnivanje fondova za očuvanje vrednosti imovine kao najkonzervativnije vrste otvorenih investicionih fondova, za posledicu ima niži rizik ulaganja u poređenju sa ostalim vrstama otvorenih i zatvorenih investicionih fondova na domaćem finansijskom tržištu. Osnovni investicioni cilj jeste očuvanje vrednosti imovine, ne izlažući imovinu fonda fluktuacijama cena različitih finansijskih instrumenata. Motiv investiranja u IJ tih fondova je ostvarenje prinosa višeg od onog koji bi se mogao ostvariti ulaganjem u depozite po vidjenju, oročene novčane depozite sa kraćim rokom dospeća i druge kratkoročne finansijske instrumente sa fiksnim prinosom. Na domaćem finansijskom tržištu posluje četiri OIF očuvanja vrednosti imovine, pri čemu je Citadel novčani fond najuspešniji jer je ostvario 21,61% rasta vrednosti imovine od osnivanja.

Komplikovana situacija na globalnom finansijskom tržištu ometa viziju izbora pravca daljeg razvoja domaće fondovske industrije. Za dobro funkcioni-

sanje investicionih fondova pre svega je potrebno da postoji dovoljan broj likvidnih hartija od vrednosti. Njih u Srbiji trenutno nema dovoljno i bez te bitne promene nije realno očekivati razvoj i rast aktivnosti u ovoj oblasti. U izvesnom delu, problem se može rešiti većom ulogom države kao emitenta (trezorski zapisi, obveznice, municipalne obveznice) i garanta (sekjutizacija) novih emisija hartija od vrednosti. S druge strane, stvaranje povoljnog ambijenta za emitovanje hartija od vrednosti, zasnovanog na transparentnosti, efikasnosti i zaštiti investitora, trebalo bi da dovede i do veće aktivnosti korporativnih emitentata (akcije i obveznice).

IJ fondova na srpskom finansijskom tržištu u poslednjih nekoliko nedelja pokazuju blagu tendenciju rasta, no veći intenzitet pozitivnih kretanja treba očekivati tek sa povratkom stranih investitora na domaće tržište kapitala.

Srpsko tržište kapitala je nelikvidno, što zbog neznanja, što zbog nepoverenja domaćeg stanovništva u finansijske institucije. Domaća privreda nije ni blizu oporavka, svetska finansijska kriza ugrozila je priliv inostranih investicija, kredita i doznaka iz dijaspore, a budžetski deficit finansira se novim kreditnim aranžmanima, tj. kratkoročne obaveze se izmiruju dugoročnim zaduživanjem, što ne predstavlja nikakvo rešenje, nego samo njegovo odlaganje i prebacivanje tereta na buduće generacije.

### Zaključak

Trenutno, oko 10.000 građana Srbije deo svoje uštedevine uložilo je u investicione fondove. Ukupna vrednost imovine investicionih fondova u Srbiji je oko 10 miliona evra, što je pet puta manje nego 2008. godine. U toku 2010. godine IJ čak 12 fondova su zabeležile rast, za razliku od prethodne dve godine kada su konstantno padale. Međutim, potpuni oporavak IF u narednom periodu nije izvestan, jer fondovi moraju da uđu u nadmetanje sa visokim kamatama na štednju, a na ruku im ne ide ni politika NBS.

Karakteristično je da se za vreme krize, broj ljudi koji ulažu u investicionе fondove, nije drastično smanjio, ali se imovina pet puta smanjila. Oporavak fondovske industrije je teško prognozirati. Verovatno je da u narednom periodu IF više neće biti u minusu, ali je velika nepoznanica koliki će biti prinosi. Trenutno je u Srbiji situacija takva da su kamate na štednju veće od onih u EU čak pet puta, kao i činjenica da je štednja siguran način ulaganja. Fondovima je teško da se takmiče sa prinosima od sedam odsto na godišnjem nivou, koliko nudi štednja.

Ambijent za poslovanje investicionih fondova u Srbiji je veoma težak, prevashodno zbog pada vrednosti dinara i veoma visoke stope inflacije.

Mora se imati u vidu da je naše tržište kapitala plitko, tako da i mali eksterni uticaj može da ga uzburka. Cinjenica je da su investicioni fondovi u Srbiji počeli sa radom tek 2007. godine, što je veoma kasno. Prema proceni analitičara Komisije za hartije od vrednosti (HOV) Srbije, u odnosu na neposredno okruženje, tržište IF Srbije vredi oko 60 puta manje od onog u Bosni i Hercegovini, dok je vrednost Hrvatskih investicionih fondova veća od milijardu evra.

Uprkos svemu, bolji dani za IF se mogu naslutiti. Njih 12 je u toku 2010. godine zabeležilo pluseve u poslovanju, što je rezultat i nekih promena restrikcija i trendova ulaganja. Razlog rasta je smanjenje obaveze OIF da investiraju u akcije sa 75 na 60 odsto ukupnih investicija. Povećano je i ulaganje fondova u vrednosne papire u inostranstvu. Taj iznos je krajem juna 2010. godine iznosio 103,79 miliona dinara u poređenju sa 68,5 miliona na kraju prošle godine, odnosno tek nešto malo više od 27 miliona dinara na kraju prvog polugodišta 2009. godine. Veće ulaganje investicionih fondova van Srbije još uvek nije previše aktuelno, prevashodno zbog nepoznavanja inostranih tržišta.

### Literatura

- Aleksander.G.; Sharpe,W.(1989) Fundamentals of Investments, Englewood Cliffs, Prentice-Hall.
- Vasiljević, B.; (2002) Osnovi finansijskog tržišta, Beograd: Zavet.
- Ćirović, M. (1995) Bankarski menadžment, Beograd: Ekonomski institut.
- Vračarević, V. (2000) Institucionalni investitori na finansijskom tržištu sa posebnim osvrtom na investicione fondove, Beograd: Jugoslovensko bankarstvo, br.7-8, str. 3-16.
- Đukić, Đ.; Bjelica, V.; Ristić, Ž.; (2003) Bankarstvo, Beograd: Ekonomski fakultet.
- Erić, D.; (2005) Finansijska tržišta i institucije, Beograd: Čigoja štampa.
- Kapor, P.; (2005) Bankarstvo sa osnovama bankarskog poslovanja i međunarodnim bankarstvom, Beograd: Megatrend univerzitet primenjenih nauka.
- Komazec, S.; Krstić,B.; Živković, A.; Ristić, Ž; (2005) Bankarski menadžment, Beograd: Ekonomski fakultet.
- Kohn, M.; (1994) Financial Institutions and Markets, New York: McGraw-Hill
- Krstić, B.; (1999) Bankarstvo, Niš: Ekonomski fakultet

## **INVESTMENT FUNDS AND THEIR MANAGEMENT IN TRANSITION**

### **Abstract**

The investment fund is a type of institutional investor funds, which attracts smaller individual investors that their invested funds to issue shares (stocks, shares) or, less frequently, shares in the Fund's financial assets (units). Mutual funds are companies whose main business is investment, brokerage, holding or trading securities. Mutual funds are under way of investing in them are divided into open and closed. Characteristic of open-ended investment funds that are ready at any moment to buy or sell their shares. The scope of these funds is not fixed and continuously adapts to the demands of investors. Closed-end investment funds emit a fixed amount of their shares sold initially in the primary market through public offering. Closed-end investment funds do not purchase its own shares from their holders.

Development investment funds in countries in transition is possible under the assumption that investments in these funds are directed in a very profitable projects. Investment funds are present in Serbia since 2007. year. Serbian financial market is shallow and underdeveloped, while the economic and political conditions are very complicated. Domestic economy is nowhere near recovery. The global economic crisis has undermined foreign investments, while the budget deficit is financed by new credit arrangements. In times of economic crisis, the number of people in Serbia to invest in mutual funds has been drastically reduced, but the assets of the funds cut by about five times.

The prospect of investment funds in Serbia is not certain. This is primarily affected by the situation that the interest on savings greater than those in neighbouring countries and the EU as much as five times. In such circumstances it is hard to investment funds can compete with a yield of seven percent per annum, as offered savings. The constant depreciation of the dinar and a very high rate of inflation further complicate the environment for business.

Investment companies are the highest quality to the capital market entered the necessary degree of democracy. What are the political party system, they are an investment company for the economic system. They enable each of us to participate with a small role in the whole of the game.

**Key words:** investment company, investment fund, stock shares, investment units, capital markets, economic crisis



## **NAUČNI I STRUČNI SKUPOVI (izbor)**

„*Fondovi i fondacije – pravna i poreska regulativa*“, okrugli sto, Beograd, 19. maja 2010. godine, *Pravni fakultet i fakultetski fond „Osmeh na dar“*

\* \* \*

„*Deset godina od 5. oktobra 2000. – Prevrat ili uzlet demokratije*“, okrugli sto, Beograd (Etnografski muzej), 27. maj 2010. godine, *Beogradski forum za svet ravноправnih*

\* \* \*

„*Očuvanje graditeljskog nasleđa - stvarno i moguće*“ konferencija, Beograd, 28. maja 2010. godine, *Zavod za zaštitu spomenika kulture grada Beograda*

\* \* \*

„*Izazovi savremene teorije i filozofije prava*“, redovna godišnja konferencija *Mreže za teoriju i filozofiju prava*, Beograd (Pravni fakultet), 3-5. juna 2010. godine

\* \* \*

„*Obrazovanje i preduzetništvo*“, okrugli sto, Beograd, 29. juna 2010. godine, *Privredna komora Beograda*

\* \* \*

„*Republika Srpska i neoosmanizam na Balkanu*“, naučni skup, Banjaluka, 9. septembra 2010. godine, *Centar za nacionalnu strategiju iz Beograda*

\* \* \*

„*Kvalitet studija na privatnim i državnim fakultetima*“, konferencija, Beograd, 15. septembar 2010. godine, *Biznis info grupa i nedeljnik „Vreme“*

\* \* \*

„*Globalizacija i ekonomska kriza*“, naučni skup, Slobomir, 17. septembra 2010. godine, *Slobomir P. Univerzitet*

\* \* \*

„*Održivost ženskih biznisa u Srbiji – institucionalni okvir, šanse i izazovi*“, okrugli sto, Beograd, 17. septembra 2010. godine, *Udruženje poslovnih žena uz podršku Nemačke razvojne agencije (GTZ)*

\* \* \*

“*Knjiga i jezik u razvoju savremenog društva*“, deseta međunarodna naučna konferencija, Beograd, od 24. do 26. septembra 2010. godine, *Filološki fakultet Univerziteta u Beogradu, u saradnji sa Viskonsin univerzitetom, Emporia univerzitetom (SAD), Bredford koledžom (VB), Univerzitetom „Sv. Kliment Ohridski“ (Bugarska), Gete institutom (Beograd), Bibliotekom grada Beograda i Univerzitetskom bibliotekom „Svetozar Marković“*, doprinoseći realizaciji Godine knjige i jezika pod pokroviteljstvom Ministarstva za kulturu Srbije.

\* \* \*

„*Peti oktobar – podvlačenje crte*“, okrugli sto, Beograd, 4. oktobar 2010. godine, *Nova srpska politička misao*

\* \* \*

„*Elektronsko učenje na putu ka društvu znanja*“, konferencija, Beograd, 7. oktobra 2010. godine, *Univerzitet Metropolitan i Matematički institut SANU*

\* \* \*

„*Banke i privreda u 2011. – strateško partnerstvo ili poslovni rizik*“, Prvo godišnje savetovanje bankarskog sektora i privrede, Beograd, 13. oktobra 2010. godine, *kompanija Business Dialogue uz specijalno partnerstvo Nacionalne alianse za lokalni ekonomski razvoj (NALED)*

\* \* \*

„*Uloga nevladinih organizacija u borbi protiv korupcije – iskustva i „perspektive“*“, regionalna konferencija, Beograd, 19. oktobar 2010. godine, *UNDP Srbija, Transparency International i Transparentnost Srbija*

\* \* \*

*Regionalna konferencija o finansijama i investicijama u jugoistočnoj Evropi*, Beograd, 19. i 20. oktobra 2010. godine, *Juromani (Euromoney)*

\* \* \*

„*Koridor 10 – održivi put integracija*“, naučno-stručna konferencija, Beograd, 21. i 22. oktobar 2010. godine, *Poslovna politika ad, Institut „Kirilo Savić“ u saradnji sa Saobraćajnim fakultetom Univerziteta u Beogradu i Privrednom komorom Beograda-Udruženje za saobraćaj i telekomunikacije*

\* \* \*

**„Agrarna i ruralna politika u Srbiji – nužnost ubrzanja reformi“**, četvrti savetovanje sa međunarodnim učešćem povodom Svetskog dana hrane 2010 i 50 godina Ekonomskog fakulteta u Subotici, Novi Sad, 22. oktobra 2010. godine

\* \* \*

**„Agrobiznis Srbije - Perspektive i razvoj 2011“**, druga nacionalna konferencija, Beograd, 26. oktobra 2010. godine, *Udruženje novinara za poljoprivredu „Agropress“* uz podršku Ministarstva poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede i USAID-a.

\* \* \*

**„Potreba zaštite od deviznog rizika i promocija dinarske štednje“**, konferencija, Kragujevac, 27. oktobra 2010. godine, *Narodna banka Srbije*

\* \* \*

**„Nauka i obrazovanje u tranziciji“**, međunarodna naučna konferencija, Beograd, 28. oktobra 2010. godine, *Humboltov klub Srbije* pod pokroviteljstvom Srpske akademije nauka i umetnosti i Ambasade Nemačke u Beogradu

\* \* \*

**„Značaj štednje za novi model privrednog rasta uz Srbiju“**, okrugli sto, Beograd, 29. oktobar 2010. godine, *magazin „Bankar“*

\* \* \*

**„Korupcijska mapa u javnim nabavkama“**, međunarodna konferencija, Beograd, 29. oktobra 2010. godine, *Danska uprava za lokalni razvoj i Uprava za javne nabavke Srbije*

\* \* \*

**„Od obrazovanja ka tržištu rada“**, okrugli sto o preduzetničkom učenju, Beograd, 2. novembar 2010. godine, *Gradske inicijative u saradnji sa Privrednom komorom Srbije*

\* \* \*

**Peta nacionalna konferencija vizantologa**, Beograd, 4. novembar 2010. godine, *Srpska akademija nauka i umetnosti, Vizantološki institut*

\* \* \*

„*Srbija: strategija opstanka – putevi izlaska iz krize*“, okrugli sto, Beograd, 5. novembar 2010. godine, magazin „Geopolitika“

\* \* \*

*Regionalna konferencija o zdravstvenom, velnes i spa turizmu*, Beograd, 9. novembra 2010. godine, Klub privrednih novinara, Centar za promociju velnes i spa turizma u regionu (CPSW) i Privredna komora Beograda

\* \* \*

„*Održivi regionalno-demografski razvoj*“, IV međunarodni multidisciplinarni simpozijum „Akademik Berislav Beta Berić“, Novi Sad, 11. novembar 2010. godine, Pokrajinski sekretarijat za socijalnu politiku i demografiju, u saradnji sa Meticom srpskom i Univerzitetom u Novom Sadu

\* \* \*

„*Siva ekonomija kao destimulativni faktor razvoja privrednog ambijenta i poslovanja MSP sektora, mere i načini suzbijanja i primeri dobre prakse*“, okrugli sto, Beograd, 11. novembra 2010. godine, Privredna komora Beograda i Udruženje poslodavaca „Poslodavac“, u saradnji sa fondacijom „Konrad Adenauer“

\* \* \*

*Konferencija o unifikovanom pravu međunarodne prodaje robe*, Beograd, 12. i 13. novembra 2010. godine, Pravni fakultet Univerziteta u Beogradu

\* \* \*

Okrugli sto povodom predstavljanja knjige dr Zorana Vidojevića „*Demokratija na zalasku – autoritarno-totalitarna pretnja*“, Beograd, 17. novembar 2010. godine, Službeni glasnik, Institut društvenih nauka i časopis Nova srpska politička misao

\* \* \*

*Deveta međunarodna konferencija Beogradske berze*, Beograd, 18. novembra 2010. godine. Teme: Finansijska tržišta – kako do stabilnosti; Tržište kapitala Srbije na putu ka EU; Finansijske inovacije – nove tehnologije.

\* \* \*

„*Uloga preduzetništva i malih i srednjih preduzeća u podsticanju privrednog razvoja Srbije i povećanju zaposlenosti*“, tradicionalno jesenje savetovanje, Vrnjačka Banja, 18. i 19. novembra 2010. godine, Društvo ekonomista Beograda i Privredna komora Beograda

\* \* \*

,**„Administrativna transparentnost u Evropi“**, međunarodna konferencija, Beograd, 18. novembra 2010. godine, *Program SIGMA (zajednička inicijativa EU i OECD), Poverenik za informacije od javnog značaja i zaštitu podataka o ličnosti i UNDP Srbija*

\* \* \*

, „Deseti međunarodni kongres malih i srednjih preduzeća“, Beograd, 26. novembra 2010. godine, *Udruženje poslodavaca „Poslodavac“, Privredna komora Beograda i Srpska asocijacija malih i srednjih preduzeća, uz podršku međunarodnih organizacija*. Tema: „**Evropska perspektiva privrede Srbije**“.

\* \* \*

,**„Inovacije u preduniverzitskom obrazovanju – obrazovanje kao otvoreni sistem“**, međunarodna konferencija, Beograd, 29. i 30. novembra 2010. godine, *Ministarstvo prosvete Republike Srbije*

\* \* \*

,**„Srbija i Evropska unija: ekonomski lekcije od novih članova“**, međunarodna naučna konferencija, Beograd, 2. decembra 2010. godine, *Institut ekonomskih nauka iz Beograda u saradnji sa Univerzitetom Koimbra, Portugal i Beogradskom bankarskom akademijom – Fakultetom za bankarstvo, osiguranje i finansije*

\* \* \*

,**„Pokretačke snage oživljavanja preduzeća i privrede“**, osmi međunarodni skup, Beograd, 3. decembra 2010. godine, *Megatrend univerzitet*

\* \* \*

,**„Liberalizacija tržišta naftnih derivata u Srbiji od 1. januara 2011. godine“**, okrugli sto, Beograd, 8. decembra 2011. godine, *redakcija internet časopisa „Balkanmagazin“*

\* \* \*

*Prvi naučni simpozijum agronoma sa međunarodnim učešćem AGROSYM JAHORINA 2010*, Jahorina, 9. do 11. decembra 2010. godine, *Poljoprivredni fakultet Istočno Sarajevo i Poljoprivredni fakultet Beograd*

\* \* \*

**„Ekonomска политика у 2011. години и нова стратегија развоја привреде Србије“,** naučna konferencija, Beograd, 11. decembar 2010. godine, *Naučno društvo ekonomista Srbije sa Akademijom ekonomskih nauka i Ekonomski fakultet u Beogradu*

\* \* \*

**„Da li Srbija ima svoju strategiju?“**, skup, Beograd, 14. decembra 2010. godine, *Centar za nacionalnu strategiju, u saradnji sa Udruženjem književnika Srbije i časopisom Nova srpska politička misao*.

\* \* \*

**„Istraživanje i projektovanje za privredu“,** simpozijum IIPP 2010, Beograd, 22. decembra 2010. godine, redakcija stručnog časopisa „Istraživanja i projektovanja za privredu“ i Mašinski fakultet u Beogradu

\* \* \*

**„Dometi tranzicije od socijalizma ka kapitalizmu“,** naučni skup, Beograd, 23. decembra 2010. godine, *Fondacija Fridrik Ebert, Centar za studije socijalne demokratije i Centar za slobodne izbore i demokratiju*

\* \* \*

**„Efekti liberalizacije carina na poljoprivrednu Srbiju“,** konferencija, Beograd, 18. januara 2011. godine, *Nacionalna alijansa za lokalni ekonomski razvoj (NALED) sa USAID Agrobiznis projektom i Ministarstvom za poljoprivrednu, šumarstvo i vodoprivredu Srbije*

\* \* \*

**„Zadruge – perspektiva za ekonomski i ruralni razvoj“,** konferencija, Beograd, 25. januara 2011. godine, *Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja Srbije i Program ujedinjenih nacija za razvoj (UNDP)*

\* \* \*

**“Socijalna mapa i standard stanovništva Srbije u ekonomski teškoj 2011”,** okrugli sto, Beograd, 31. januara 2011. godine, *Tanjug*

\* \* \*

**„Aktivne mere politike zapošljavanja – tržište rada, ekonomija rada i privredna kretanja“,** okrugli sto, Beograd, 2. februara 2011. godine, *Institut ekonomskih nauka*

\* \* \*

„*Ekonomska kretanja u 2011. godini: očekivanja i rizici*“, skup u organizaciji veb portala ekonomija.org, Beograd, 2. februara 2011. godine

\* \* \*

*Svetosavski sabor mladih poljoprivrednika*, Beograd, 6. februara 2011. godine, Fond za doškolovanje mladih poljoprivrednika „Borka Vučić“

\* \* \*

„*Investicioni potencijal industrije turizma u Srbiji*“, konferencija, Beograd, 9. februara 2011. godine, list „Danas“

\* \* \*

„*Križa kao izazov za kreiranje novih strategija i politika*“, naučni skup povodom dana fakulteta, Banja Luka, 10. februara 2011. godine, *Ekonomski fakultet Banja Luka*

\* \* \*

„*Globalizacija i Balkan – NATO, Ruska Federacija, Evropska unija, Evropska bezbednost*“, međunarodni okrugli sto, Beograd, 14. februara 2011. godine, *Evropski centar za mir i razvoj Univerziteta za mir Ujedinjenih nacija*

\* \* \*

„*Decentralizacija i regionalizacija Srbije*“, skup, Kragujevac, 15. februar 2011. godine, *Forum za nacionalnu strategiju Centra za nacionalnu strategiju (CENS) i Skupština grada Kragujevca*

\* \* \*

„*Izlazak iz ekonomske krize*“, četvrta regionalna konferencija, Beograd, 16. februar 2011. godine, *Uprava za rodnu ravноправност Ministarstva rada i socijalne politike Vlade Republike Srbije*

\* \* \*

„*Kako suzbiti korupciju*“, okrugli sto, Beograd, 17. februar 2010. godine, *Novinska agencija „Tanjug“*

\* \* \*

„*Nacionalni identitet i evropske integracije*“, skup hrišćanskih crkava, Beograd, 17. do 20. februara 2011. godine. Domaćin skupa *Beogradska nadbiskupija*.

\* \* \*

,,Energetika i spoljnotrgovinski deficit Srbije“, konferencija, Beograd, 22. februara 2011- godine, list „Danas“

\* \* \*

,,E-banking i e-trgovina u Srbiji“, okrugli sto, Beograd, 22. februara 2011. godine, EMG

\* \* \*

,,Korupcija kao sistemski problem“, okrugli sto, Beograd, 22. februar 2011. godine, Privredna komora Beograda

\* \* \*

,,CEFTA i konkurentnost srpske privrede“, konferencija o primeni CEFTA sporazuma, Beograd, 24. februara 2011. godine, Centar za novu politiku

\* \* \*

,,Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Srbije u 2011. godini“, naučni skup, Kragujevac, 25. februar 2011. godine, Ekonomski fakultet u Kragujevcu i Savez ekonomista Srbije

\* \* \*

,,Neprepoznati turistički resursi Srbije“, okrugli sto, Beograd, 26. februara 2011. godine, Udruženje turizmologa Srbije

\* \* \*

,,Održive reforme za održivi razvoj“, KOPAONIK BIZNIS FORUM 2011, Kopaonik, 1-3. marta 2011. godine, Savez ekonomista Srbije i Udruženje korporativnih direktora Srbije

\* \* \*

,,Evropa 2020: društvo zasnovano na znanju“, TREND 2011, 17. skup TRENDOVIRAZVOJA, Kopaonik, 7. do 10. marta 2011. godine, Univerzitet u Novom Sadu i Fakultet tehničkih nauka Novi Sad

\* \* \*

,,Logistika u Srbiji“, konferencija, Beograd, 15. marta 2011. godine, Biznis info grupa i portal [www.logistikausrbiji.rs](http://www.logistikausrbiji.rs)

\* \* \*

*„Perspektiva i putevi daljeg razvoja informacionog društva u Republici Srbiji“, konferencija e-Razvoj 2011, Beograd, 25. marta 2011. godine, Udrženje e-Razvoj*

\* \* \*

*„SINERGIJA 2011“, 8. naučni skup, Bijeljina, 25. marta 2011. godine, Univerzitet Sinergija u Bijeljini*

\* \* \*

*„Šta posle krize – traganje za novim perspektivama“, prva međunarodna konferencija, Beograd, 31. marta i 1. aprila 2011. godine, Visoka strukovna škola za preduzetništvo iz Beograda*

\* \* \*

*„Zelena Srbija – Reciklažna industrija, šansa za budućnost“, konferencija, Beograd, 7. april 2011. godine, Biznis info grupa*

\* \* \*

*„Stanje i perspektive istraživanja u oblasti društvenih nauka u Srbiji“, nacionalna konferencija, Beograd, 14. april 2011. godine, Institut ekonomskih nauka*

\* \* \*

*„Održivi razvoj u funkciji zaštite životne sredine“, međunarodni naučni skup, Beograd, 21. do 23. aprila 2011. godine, Naučno-stručno društvo za zaštitu životne sredine „Ekologika“ u saradnji sa Saobraćajnim fakultetom Beograd, Privrednom komorom Beograda, Savezom inženjera i tehničara Srbije i dr.*

\* \* \*

*„Reforme i privredni rast u tranziciji- Srbija i Zapadni Balkan“, naučni skup, Beograd, 7. maja 2011. godine, Naučno društvo ekonomista Srbije .*

\* \* \*

*„Planiranje i kontrola u strategijskom upravljanju“, 16. internacionalni naučni skup SM 2011 – STRATEGIJSKI MENADŽMENT I SISTEMI PODRŠKE ODLUČIVANJU U STRATEGIJSKOM MENADŽMENTU, Palić, 19. maja 2011. godine, Ekonomski fakultet u Subotici*

\* \* \*

„**Balkan i EU**“, naučni skup, Beograd, 26. maja 2011. godine, Institut društvenih nauka – Centar za ekonomска istraživanja

\* \* \*

„**PRIVREDA I PRAVNA ODGOVORNOST**“ (sa četrnaest tematskih oblasti), 20. Susret pravnika u privredi Srbije, Vrњачка Banja, 24. do 27. maja 2011. godine, *Udruženje pravnika u privredi Srbije* i njegov časopis „*Pravo i privreda*“

\* \* \*

**Sedma Majska konferencija o strategijskom menadžmentu**, Zaječar, od 26. do 28. maja 2011. godine, Tehnički fakultet u Boru

\* \* \*

„**Kvalitet finansijskog izveštavanja:izazovi, perspektive i ograničenja**“, 42. simpozijum Saveza računovoda i revizora Srbije, Zlatibor, kraj maja 2011. godine

\* \* \*

„**Ekonomski odnosi sa inostranstvom**“, naučni skup, Kragujevac, 16/23 septembar 2011. godine, Naučno društvo ekonomista Srbije

\* \* \*

„**Novi metodi menadžmenta i marketinga u podizanju konkurentnosti preduzeća u Srbiji**”, Subotica, 8. oktobar 2011. godine, Naučno društvo ekonomista Srbije .

\* \* \*

„**Ekonomска политика**“, naučni skup, Beograd, 9/10. decembar 2011. godine, Naučno društvo ekonomista Srbije

\* \* \*

„**PRAVO I ODGOVORNOST**“, 24. susret Koponičke škole prirodnog prava pod stalnim nazivom „PRAVDA I PRAVO“, Kopaonik, 13. do 17. decembra 2011. godine

Slavomir Mirković  
Mirkovic.sla@sbb.rs

**Ekomska biblioteka  
NOVE KNJIGE NA SRPSKOM JEZIKU  
- izbor -**

AGRARNA I RURALNA POLITIKA U SRBIJI  
ODRŽIVOST AGROPRIVREDE, ZADRUGARSTVA I RURALNIH  
PODRUČJA

Tematski zbornik, urednici Danilo Tomić i Miladin Ševarlić  
*Društvo agrarnih ekonomista Srbije*, Beograd, 2010.

AGROPRIVREDA SRBIJE I EVROPSKE INTEGRACIJE:  
(NE)PRILAGOĐENOST OBOSTRANOJ PRIMENI PRELAZNOG  
TRGOVINSKOG SPORAZUMA

Urednici Miladin M. Ševarlić i Danilo Tomić  
*Društvo agrarnih ekonomista Srbije*, Beograd, 2010.

AKERLOF, Džordž; ŠILER, Robert  
ŽIVOTNI DUH: KAKO PSIHOLOGIJA OVEKA POKREĆE  
EKONOMIJU I ZBOG ČEGA JE TO ZNAČAJNO ZA  
SVETSKI KAPITALIZAM  
*Službeni glasnik*, Beograd, 2010.

ATALI, Žak  
KRIZA, A POSLE?  
*Hedone*, Beograd, 2010.

BABOVIĆ, Marija  
IZAZOVI NOVE SOCIJALNE POLITIKE:  
SOCIJALNA UKLUČENOST U EU I SRBIJI  
*SeCons – Grupa za razvojnu inicijativu*, Beograd, 2010.

BELA KNJIGA 2010.  
PREDLOZI ZA POBOLJŠANJE POSLOVNOG OKRUŽENJA U SRBIJI  
*Savet stranih investitora*, Beograd, 2010.

BEOGRAD KROZ PRIRODU I VREME  
Grupa autora  
*Udruženje građana „Škola za opstanak“*, Beograd, 2010.

BOŽOVIĆ, Ivan  
SPECIFINOSTI PROCESA TRANZICIJE  
U AP KOSOVO I METOHIIA  
*Zadužbina Andrejević*, Beograd, 2010.

VASILJEVIĆ, Mirko  
IZABRANE BESEDE  
*Pravni fakultet Univerziteta*, Beograd, 2010-

VELJKOVIĆ, Saša  
BRED MENADŽMENT U SAVREMENIM TRŽIŠNIM USLOVIMA  
*Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta*,  
Beograd, 2010.

VIVIJAN, Herbert  
SERBIJA: RAJ SIROMAŠNIH  
prevela Vesna Petrović  
*Službeni glasnik*, Beograd, 2010.

VUJADINOVIĆ, Dragan  
OBRNUTA EKONOMIJA: 2008-2010.  
*Službeni glasnik*, Beograd, 2010.

VUJOŠEVIĆ, Miodrag; ZEKOVIĆ, Slavka; MARIĆ, Tamara  
POSTSOCIJALISTIČKA TRANZICIJA U SRBIJI  
I TERRITORIJALNI KAPITAL SRBIJE:  
STANJE, NEKI BUDUĆI IZGLEDI I PREDVIDLJIVI SCENARIJI  
*Institut za arhitekturu i urbanizam Srbije*, Beograd, 2010.

GERBER, Majkl E.  
MIT O PREDUZETNIŠTVU:  
ZAŠTO VEĆINA MALIH PRIVATNIH FIRMI NE USPEVA  
I ŠTA UČINITI U VEZI SA TIM  
Prevela Vera Krmpot  
*Čarobna knjiga*, Beograd, 2010.

GOLEMAN, Danijel  
SOCIJALNA INTELIGENCIJA:  
NOVA NAUKA O LJUDSKIM ODНОСИМА  
*Geopoetika*, Beograd, 2010.

GORČIĆ, Jovan; VUKOVIĆ, Dragoslav; MIHALJIĆ, Miroslav  
UPRAVLJANJE KRIZOM PREDUZEĆA I BANAKA:  
SISTEMSKI I KORPORATIVNI RIZICI:  
STRATEŠKI MENADŽMENT I BIZNIS PLAN  
*Proinkom*, Beograd, 2010.

GREČIĆ, Vladimir  
SRPSKA NAUNA DIJASPORA: „TAMO I OVDE“  
*Institut za međunarodnu politiku i privrednu*, Beograd, 2010.

DRUŠTVENO ODGOVORNO POSLOVANJE  
I POBOLJŠANJE POLOŽAJA ŽENA NA TRŽIŠTU RADA  
Urednica Olivera Popović  
*Udruženje poslovnih žena Srbije*, Beograd, 2010.

EKONOMSKA POLITIKA I RAZVOJ:  
tematski zbornik radova  
Urednici Biljana Jovanović Gavrilović i Tatjana Rakonjac-Antić  
*Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta*, Beograd, 2010.

ŽUPAN, Vesna D.  
EKONOMSKA STVARNOST MEKSIKA:  
DVA VEKA NAKON IZBIJANJA RATA ZA NEZAVISNOST  
I VEK NAKON IZBIJANJA MEKSIČKE REVOLUCIJE  
*Svet knjige*, Beograd, 2010.

ZAKIĆ, Milorad D.; ZINDOVIĆ, Ilija  
METODOLOGIJA NAUČNO-ISTRAŽIVAČKOG RADA:  
S POSEBNIM OSVRTOM NA PRAVO I EKONOMIJU  
*Poslovni biro*, Beograd, 2010.

INSTITUCIJE I INSTITUCIONALIZAM  
Urednici Petar Bojanović i Ivan Mladenović  
*Službeni glasnik*, Beograd, 2010.

JAKŠIĆ, Milica  
MEĐUNARODNI MENADŽMENT LJUDSKIH RESURSA  
*Čigoja štampa*, Beograd, 2010.

JAKŠIĆ, Milica

MENADŽMENT PERFORMANSI LJUDSKIH RESURSA  
*Čigoja štampa*, Beograd, 2011.

JOVANIĆ, Goran

INDUSTRIJSKI ODNOSI  
*City manager*, Smederevo, 2010.

KAKO GRAĐANI SRBIJE VIDE TRANZICIJU:

Istraživanje javnog mnenja tranzicije  
Urednik Srećko Mihailović  
*Fondacija Fridrih Ebert*, Beograd, 2010.

KAKO POVEĆATI KONKURENTNOST PRIVREDE I IZVOZA SRBIJE

(sa savetovanja 30. septembra 2010. u Kragujevcu)  
*Naučno društvo ekonomista Srbije i Ekonomski fakultet*, Beograd, 2010.

KLAUS, Vaclav

EVROPA I EU: POGLED POLITIČARA I POGLED EKONOMISTE  
*Službeni glasnik*, Beograd, 2010,

KLIMATSKE PROMENE: Studije i analize

Urednik Milan Simurdic  
*Evropski pokret u Srbiji*, Beograd, 2010.

KOVAČEVIĆ, Radovan

MEĐUNARODNE FINANSIJE  
*Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta*,  
Beograd, 2010.

KONKURENTNOST PRIVREDE VOJVODINE

(Grupa autora)  
*Centar za strateška ekonomska istraživanja „Vojvodina-CESS“*  
Vlade AP Vojvodine, Novi Sad, 2010.

KOSANOVIĆ, Rajko

SINDIKALNI LEKSIKON  
*Fondacija Fridrih Ebert i „Obeležja“*, Beograd, 2010.

KOSANOVIĆ, Rajko; PAUNOVIĆ, Sanja  
KOLEKTIVNO PREGOVARANJE  
*Fondacija Fridrih Ebert i Radnička štampa*, Beograd, 2010.

KULIĆ, Mirko  
JAVNE FINANSIJE  
*Megatrend univerzitet*, Beograd, 2010.

LAKIĆEVIĆ, Dragan D.  
OGLED O USTANOVAMA SLOBODE:  
POLITIKA FILOZOFIJA FRIDRIHA HAJEKA  
*Službeni glasnik*, Beograd, 2010.

LUKIĆ, Radojko  
REVIZIJA U BANKAMA  
*Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta*,  
Beograd, 2010.

MANIĆ, Emilija  
GEOGRAFSKI INFORMACIONI SISTEMI  
I PROSTORNE ANALIZE U TRGOVINI  
*Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta*,  
Beograd, 2010.

MEDOJEVIĆ, Branko; CEROVIĆ, Božidar  
OSNOVI KLASIČNE POLITIČKE EKONOMIJE  
*Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta*,  
Beograd, 2010.

MILADINović, Marica  
STARU SELU: RURALNOSOCIOLOŠKA ISTRAŽIVANJA  
U SELIMA SREDnjeg BANATA  
*Poljoprivredni fakultet*, Novi Sad, 2010.

MILANOVIĆ, Milan, R.  
ZAPISI AGROEKONOMISTE  
*Naučno društvo agrarnih ekonomista Balkana*, Beograd, 2010.

MILAČIĆ, Vladimir

POLITIČKA EKONOMIJA INDUSTRIJE ZNANJA:  
ELEMENTI TEORIJE I PRAKSE  
*Fakultet tehničkih nauka*, Novi Sad, 2010.

MILJEVIĆ, Milan

POLITIKO-EKONOMSKI SILOGIZMI I ZAPISI  
*Izdanje autora*, Novi Sad, 2010.

MIŠKOVIĆ, Nataša

BAZARI I BULEVARI:  
SVET ŽIVOTA U BEOGRADU 19, VEKA  
*Muzej grada Beograda*, Beograd, 2010.

NACIONALNA STRATEGIJA OČUVANJA I JAČANJA ODNOSA

MATIČNE DRŽAVE I DIJASPORE I MATIČNE DRŽAVE I  
SRBA U REGIONU

*Vlada Republike Srbije*, Beograd, 21. januara 2011. godine

NIKOLIĆ, Radmilo

EKONOMIJA PRIRODNIH RESURSA  
*Kompjuter centar*, Bor, 2010.

OLSON, Mansur

USPON I SUMRAK NARODA:  
EKONOMSKI RAST, STAGFLACIJA I DRUŠTVENA RIGIDNOST  
*Službeni glasnik*, Beograd, 2011.

OČUVANJE GRADITELJSKOG NASLEĐA - STVARNO I MOGUĆE

Zbornik radova sa konferencije od 28. maja 2010. godine

*Zavod za zaštitu spomenika kulture grada Beograda*, Beograd, 2010.

PENZIJSKI SISTEM U SRBIJI

(Katarina Stanić, Gordana Matković, Jurij Bajec,  
Roza Kjape, Nenad Rakić, Jasmina Milovanović)  
2. izdanje  
*USAID Segu projekat*, Beograd, 2010.

PETROVIĆ, Dragan

RUSIJA I EVROPA

*Institut za međunarodnu politiku i privrednu*, Beograd, 2010.

POLA VEKA EKONOMSKOG FAKULTETA U KRAGUJEVCU

Urednik Vlastimir Leković

*Ekonomski fakultet, Kragujevac, 2010.*

POSTKRIZNI MODEL EKONOMSKOG RASTA I RAZVOJA SRBIJE:  
2011-2020

Grupa autora

*USAID, SEGA projekta, Beograd, 2010.*

PROKOPIJEVIĆ, Miroslav

SLOBODA IZBORA

*Zavod za udžbenike, Beograd, 2010.*

PUDAR, Momčilo

SVET BEZ GOSPODARA

*Službeni glasnik, Beograd, 2010.*

REVIDIRANI MEMORANDUM O BUDŽETU I EKONOMSKOJ  
I FISKALNOJ POLITICI ZA 2011. SA PROJEKCIJOM  
ZA 2012. I 2013. GODINU

*Vlada Republike Srbije, Beograd, decembar 2010.*

SOKIĆ, Sreten

EKONOMIJA JAVNE POTROŠNJE

*Fakultet političkih nauka i Čigoja štampa, Beograd, 2011.*

SOCIJALNA ISKLJUČENOST U RURALNIM OBLASTIMA SRBIJE

(Slobodan Cvejić, Marija Babović, Mina Petrović,

Natalija Bogdanov, Olivera Vuković)

*UNDP Srbija, Centar za inkluzivni razvoj, Beograd, 2010.*

SRBIJA I REGIONALNA SARADNJA

zbornik sa konferencije

*Institut za međunarodnu politiku i privrodu, Beograd, 2010.*

SRBIJA I SVET

Zbornik radova, urednik Borivoj Erdeljan

*Evropski pokret u Srbiji, Beograd, 2010.*

STANIĆ, Katarina

PENZIJSKI SISTEM U SRBIJI

Dizajn, karakteristike i preporuke –

*USAID Seg a projekat, Beograd, 2010.*

**SUŽIVOT SA REFORMAMA:**

GRAĐANI SRBIJE PRED IZAZOVIMA „TRANZICIJSKOG“

NASLEĐA

Urednik Slobodan Cvejić

*Čigoja štampa i Institut za sociološka istraživanja*

*Filozofskog fakulteta u Beogradu*, Beograd, 2010.

**TODOROVIĆ, Miroslav**

POSLOVNO I FINANSIJSKO RESTRUKTURIRANJE PREDUZEĆA

*Center za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta*, Beograd, 2010.

**TRŽIŠNO REŠENJE**

Urednik Marko Paunović

*Službeni glasnik*, Beograd, 2010.

**TURISTIČKI IMIDŽ SRBIJE KAO FAKTOR RAZVOJA PRIVREDE**

(Naučna konferencija sa međunarodnim učešćem, Prolom Banja, 2010.)

*Institut za međunarodnu politiku i privredu*, Beograd, 2010.

**ULOGA PREDUZETNIŠTVA I MSP U PODSTICANJU**

**PRIVREDNOG RAZVOJA SRBIJE I POVEĆANJU ZAPOSLENOSTI**

*Društvo ekonomista Beograda* (časopis „Ekonomski vidici“,

broj 4.-tematski broj, decembar 2010.), Beograd, 2010.

**UNKOVIĆ, Milorad; MILOSAVLJEVIĆ, Milan; STANIŠIĆ, Nemanja**

**SAVREMENO BERZANSKO I ELEKTRONSKO POSLOVANJE**

*Univerzitet Singidunum*, Beograd, 2010.

**FERGUSON, Nil**

**USPON NOVCA: finansijska istorija sveta**

prevela Nevena Mrđenović

*Plato book*, Beograd, 2010.

**ŠLJUKIĆ, Srđan**

**SELJAK I ZADRUGA U RAVNICI**

*Mediterran publishing*, Novi Sad, 2009.

Slavomir Mirković  
Mirkovic.sla@sbb.rs

## UPUTSTVO ZA AUTORE

**NASLOV RADA** (TIMES NEW ROMAN, BOLD, VELIKA SLOVA,  
CENTRED, 12 PT)

**Ime i prezime prvog autora\***

E-mail: <>

**Ime i prezime drugog autora\*\***

E-mail: <>

Naslov rada treba da bude napisan na centru prve stranice fontom Times New Roman, velikim bold slovima, 12 pt. Prored naslova treba da bude: Before 12 pt, After 12 pt. Naslov rada treba da bude praćen imenom autora na centru stranice, bold slovima, 12 pt; bez proreda. U fusnoti upisati naziv institucije u kojoj autor radi. Ispod imena autora treba navesti e-mail autora u Times New Roman, 10 pt, centrirano.

### Rezime

*Rezime na srpskom treba da bude napisan fontom Times New Roman, Italic, 11 pt. Tekst apstrakta treba da bude napisan nakon navoda “Rezime” (Bold, 11 pt), Single, Before 6 pt, After 0 pt.*

**Ključne reči:** (mala slova, regular, font 11)

**1. PRVI NIVO NASLOVA** (TIMES NEW ROMAN, BOLD CAPITAL LETTERS, CENTRED, 12PT, SA PROREDOM: BEFORE 6 PT, AFTER 0 PT)

Rad treba da bude napisan u programu Word for Windows, na A4 papiru (210 x 297 mm), margine: gornja 5.8 cm, donja 5.8 cm, leva 4.2 cm i desna 4.2 cm,

\*

Institucija/Afilijacija: Ekonomski fakultet, Univerzitet u Beogradu (Regular, 10pt)

\*\*

Institucija/Afilijacija: Saobraćajni fakultet, Univerzitet u Beogradu (Regular, 10pt)  
**<ovo je primer kako treba navesti afilijaciju u fusnoti>**

header: 4.9, footer: 5.0. Tekst treba da bude napisan u Times New Roman 11.5pt, sa proredom - Single, Before 6pt, After 0pt; prvi red pasusa uvučen 1.25 cm (First Line 1.25 cm).

Rad treba da bude napisan na srpskom, maksimalnog obima 12-14 stranica, prema ovom uputstvu (uključujući apstrakt, jednačine, tabele, reference literature i dodatke).

**1.1. Drugi nivo naslova: podnaslov** (Times New Roman, bold letters, justified, 11.5 pt, sa proredom: Before 6 pt, After 0 pt)

## 2. PRIMERI TABELA, JEDNAČINA, GRAFIKONA

**Tabele i grafike numerisati i pozicionirati na centar** (table/chart title – Center, 10 pt, Italic, Before 6 pt, After 6 pt).

*Tabela 1. Indikatori recesije*

Zemlja	GDP	
	2000	2008
USA		
France		
Germany		
Italy		

Izvor: .....

*Izvor koji se citira u fusnoti treba da bude napisan tako da je naJpre navedeno prezime autora, nakon čega je u zagradama navedena godina izdanja, a zatim stranica.<sup>1</sup>*

---

1

Stiglitz and Charlton (2005), str. 23. (Regular, 10 pt)

Jednačina treba da bude napisana u Equation Editor, sa desnom numeracijom (arapskim brojevima).

$$Z = Y - \frac{A_B}{V} \quad (1)$$

### **3. NA KRAJU RADA SE DAJE NASLOV RADA NA ENGLESKOM JEZIKU I APSTRAKT RADA NA ENGLESKOM JEZIKU**

#### **THE ARTICLE'S TITLE**

(Times New Roman, velikim bold slovima, 12 pt. Prored naslova treba da bude:  
Before 12 pt, After 12 pt)

#### **Abstract**

*The abstract in English should be written in Times New Roman, Italic, 11 pt.  
The text of the abstract should be written after the quote “Abstract” (Bold, 11 pt).  
The abstract line spacing is Single, Before 6 pt, After 0 pt.*

**Key words:** (small letters, regular, font 11)

#### **LITERATURA**

U literaturi treba navesti samo radove koji su direktno korišćeni u radu i to abecednim redom prezimena autora.

##### **<Primer knjige:>**

Klein, E. (1973), *Mathematical Methods*, Cambridge University Press, Cambridge.

Abel, A. and Bernanke, B. (2004), *Macroeconomics*, Cambridge University Press, Cambridge.

##### **<Primer članka u časopisu:>**

Greenwald, B. and Stiglitz, J. E. (1993), “Financial Market Imperfections and Business Cycles” *Quarterly Journals of Economics*, Vol. 108, Pp 77 – 114

**<Primer za knjigu koja je uređivana:>**

Blinder, A. S. (2006), "The Case Against the Case Against Discretionary Fiscal Policy", in Kopcke et al. (ed.) (2006), *The Macroeconomics of Fiscal Policy*, MIT Press, Cambridge Massachusetts, Pp 25-61

**<Primer za working paper:>**

Li, G. and Smith, P. A. (2009), "New Evidence on 401(k) Borrowing and Household Balance Sheets", Federal Reserve Board, Washington, Working paper, No. 19, May 2009

**<Primer za internet referencu:>**

<http://www.nber.org/cycles.html> [Pristup: 08/02/07]

Pripremljen rad na način izložen u ovom uputstvu u elektronskoj formi treba poslati na e-mail adresu: [debeograd@gmail.com](mailto:debeograd@gmail.com)

## **SPONZORI I KOLEKTIVNI ČLANOVI**

- PRIVREDNA KOMORA BEOGRADA
- EKONOMSKI FAKULTET, BEOGRAD
- „AGROBANKA" BEOGRAD
- JAVNO PREDUZEĆE PTT SAOBRAĆAJA "SRBIJE", BEOGRAD
- NIS JUGOPETROL, BEOGRAD
- LASTA BEOGRAD
- „IMLEK" BEOGRAD - PADINSKA SKELA
- INSTITUT ZA KUKURUZ, ZEMUN POLJE
- ŠTAMPARIJA “FORMA B” D.O.O., BEOGRAD